



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

15 de agosto de 2025, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)



[Assistir ao webcast em Português](#)



[Watch the webcast in English](#)

2T
25

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 14 de agosto de 2025

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao segundo trimestre de 2025 (2T25). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

2T25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 721 MM +7,6% 2T25 vs. 2T24
	EBITDA ajustado	R\$ 201 MM +5,2% 2T25 vs. 2T24
	Margem EBITDA ajustado	27,9% -65bps 2T25 vs. 2T24
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 63 MM +1,3% 2T25 vs. 2T24
	Dívida Líquida	1,1x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

1S25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 1,4 BI +8,8% 1S25 vs. 1S24
	EBITDA ajustado	R\$ 453 MM +16,8% 1S25 vs. 1S24
	Margem EBITDA ajustado	32,5% +224 bps 1S25 vs. 1S24
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 150 MM +41,6% 1S25 vs. 1S24
	Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 206 MM 64% do EBITDA ex IFRS

BASE DE ALUNOS

	Graduação Presencial		Graduação Digital		Graduação Medicina
	+5,8% 2T25 vs. 2T24		+17,7% 2T25 vs. 2T24		+22,5% 2T25 vs. 2T24

¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa)

* Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem, apenas, expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos “antecipa”, “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, “deverá”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de seus resultados futuros. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear, exclusivamente, nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para o ano de 2025, em diante, são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação estão sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. As informações de natureza não financeira contidas neste documento, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação.



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

BOLETIM DE PREÇOS

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 585 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.655 polos.



PRESENCIAL



175 mil*
ALUNOS



28¹
CAMPI



DIGITAL



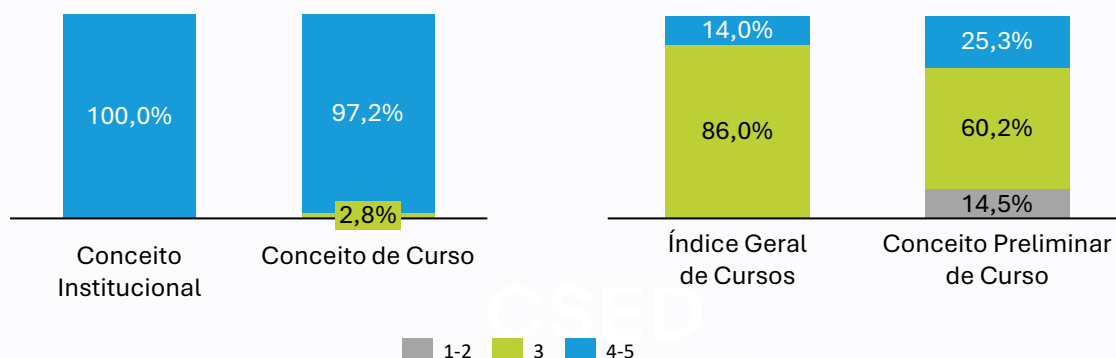
411 mil
ALUNOS



~1.655
POLOS



INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



*Base de alunos inclui, aproximadamente, 3 mil alunos na educação básica em Jun/25.

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

 1.019 vagas de Medicina no 2T25.

Maior Lucro Líquido Contábil em um Semestre, 62% superior ao 1S24

No 2T25, o lucro líquido contábil atingiu R\$ 63 milhões, valor 17% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando o maior resultado já divulgado pela Companhia em um segundo trimestre. A receita expandiu 8%, alcançando R\$ 721 milhões e o EBITDA ajustado foi R\$ 201 milhões, com margem de 27,9%. No semestre, o lucro líquido superou o resultado do ano fechado de 2024, alcançando R\$ 149 milhões, o maior valor já divulgado em um primeiro semestre. O EBITDA ajustado expandiu 17%, resultando em R\$ 453 milhões, com uma margem de 32,5%, representando uma expansão de 2,2 p.p. vs. o 1S24. A disciplina e a assertividade na condução dos negócios contribuíram para essa evolução.

Fluxo de Caixa ao Acionista 121% superior ao 1S24, atingindo R\$ 206 milhões

A Companhia encerrou o primeiro semestre com um fluxo de caixa ao acionista de R\$ 206 milhões, representando um crescimento de 121% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete uma conversão do EBITDA ex IFRS-16 de 64%, frente a 35% no 1S24. O elevado fluxo de caixa demonstra o foco da administração na gestão do negócio, com ênfase na excelência operacional e no aumento do EBITDA, assegurando que esse resultado também se reflita em conversão de caixa — garantindo recursos para investimentos, expansões inorgânicas e/ou distribuição de dividendos.

Contínua expansão na base de estudantes que apresentou crescimento de 14% ao final do trimestre

Com relação à evolução dos indicadores operacionais, a base final de estudantes apresentou crescimento de 14% no primeiro semestre. O ensino presencial expandiu 6% e o digital 18%, fruto do avanço nas captações e nas taxas de matrícula. O semipresencial é o segmento que mais cresce (+28% vs. o mesmo período do ano anterior), corroborando com a demanda atual do mercado e com as novas diretrizes regulatórias, reforçando o papel estratégico dessa modalidade na composição do portfólio.

Fortalecimento da Estratégia de Cobrança e Recuperação beneficiando a PECLD (+120bps) no semestre

A Companhia registrou ganhos de eficiência na cobrança, com uma captura de 120 bps no primeiro semestre, resultado da consolidação de uma estrutura mais integrada e eficaz. Desde 2023, a Companhia vem implementando um novo modelo de cobrança, que tem apresentado resultados crescentes ano após ano. Atualmente, a estratégia passa por um processo de refinamento, com ajustes em *scripts*, modelo de competição e política de descontos, além da incorporação de mais tecnologia e uso intensivo de dados, com o objetivo de aumentar ainda mais a efetividade da cobrança.

Disciplina na Gestão de Despesas e Padronização Operacional

A Companhia segue aprofundando sua disciplina na gestão de despesas, com foco em eficiência e padronização. Contratos estratégicos foram revisitados, buscando melhores condições e alinhamento com as diretrizes de sustentabilidade financeira. Avanços foram registrados na implementação de *benchmarks* internos entre instituições do grupo, promovendo comparabilidade e identificação de boas práticas, além da avaliação de oportunidades frente a *benchmarks* externos. Como parte da evolução da governança orçamentária, está em andamento, a estruturação de um modelo de orçamento matricial, que proporcionará maior visibilidade e controle sobre alavancas de custo, com foco em eficiência e melhor alocação de capital. Adicionalmente, treinamentos direcionados vêm sendo realizados para garantir a incorporação dessas iniciativas à cultura da gestão.

Início da Estratégia de Portfólio e Eficiência Operacional do Presencial

No trimestre, a Companhia avançou em iniciativas que reforçam sua disciplina estratégica na gestão do portfólio de cursos e na busca por maior eficiência operacional. As unidades presenciais seguem como ativos estratégicos relevantes, com foco na plena utilização e contribuição para a expansão dos resultados. Adicionalmente, foi iniciada a revisão da estratégia de cursos de cauda longa, considerando os impactos esperados do novo marco regulatório, com o objetivo de assegurar a sustentabilidade e a atratividade do portfólio no médio e longo prazo.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED
B3 LISTED NM

**PRESENCIAL**

Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pela captação e melhora do KPI de rematrícula

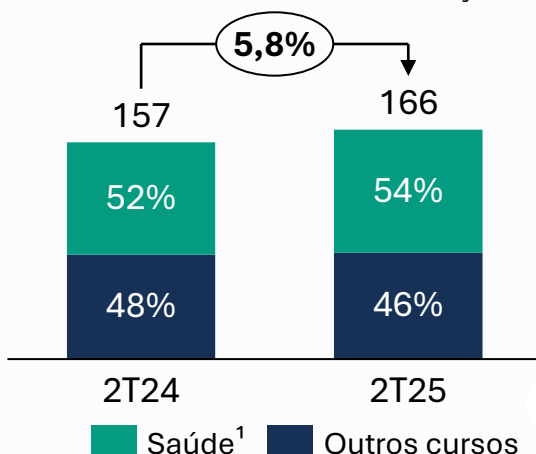
No primeiro semestre, registramos um crescimento de 5,6% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 175 mil estuantes. Esse resultado é fruto do avanço de 1,5 p.p. no índice de retenção, aliado à manutenção do volume de captação no período. As iniciativas de marketing mais direcionadas e as ações de antecipação de rematrículas foram fatores decisivos para o sucesso na expansão da base no presencial.

Presencial (mil estudantes)	2025.1	2024.1	A/A
Saldo inicial	159	149	6,6%
Captação	62	62	0,1%
Evasão	(31)	(32)	(2,1%)
Formaturas	(16)	(15)	4,5%
Pós-graduação e Colégio	1	1	(3,0%)
Saldo final	175	165	5,6%

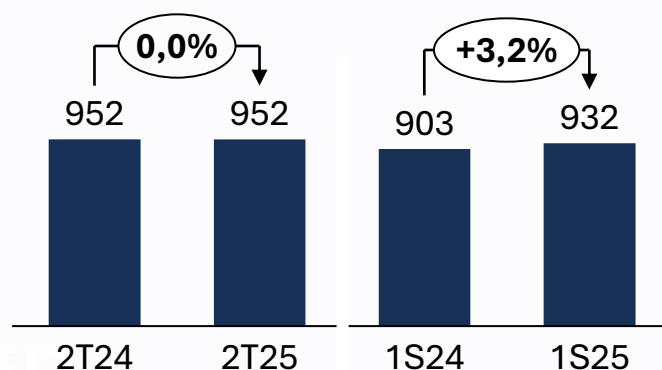
Ticket médio consolidado impactado pelo mix de cursos

O ticket médio do 2T25 ficou estável em relação ao mesmo período do ano anterior, apesar das mudanças no mix de cursos. No 2T24, a base de alunos estava mais concentrada em cursos com mensalidades mais altas. Já neste trimestre, observou-se um aumento na participação de cursos com mensalidades mais baixas, refletindo a atual dinâmica da demanda de mercado. Além disso, o crescimento no número de vagas no curso de Medicina contribuiu para uma maior proporção de calouros na base, que, tradicionalmente, possui tickets mais baixos. No 1S25, o ticket médio apresentou avanço de 3,2% em comparação com o 1S24. Esse crescimento foi impulsionado pelo aumento da participação de alunos da área da saúde, especialmente nos cursos de Medicina e Odontologia, além da melhora de 1,5 p.p. no índice de rematrícula.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional



DIGITAL

Expansão relevante na base de alunos do Digital, resultado do crescimento da captação e da melhora do KPI de rematrícula

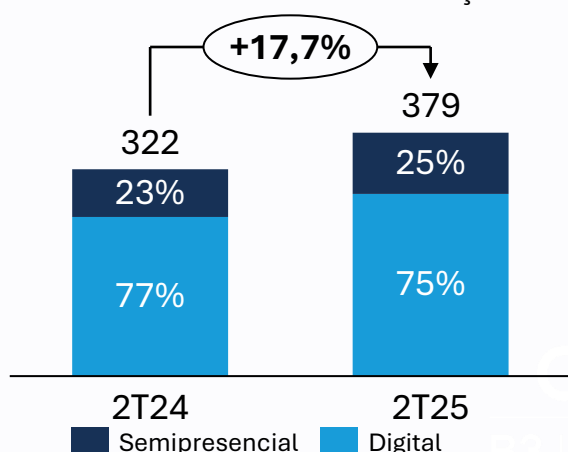
Finalizamos o primeiro semestre com uma base de 411 mil estudantes, que representa um crescimento de 17,8%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento é resultado do aumento da captação em 10,6%, alcançando um recorde semestral de 171 mil estudantes e pelo avanço do KPI de rematrícula (+0,9 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior).

Digital (mil estudantes)	2025.1	2024.1	A/A
Saldo inicial	367	320	14,9%
Captação	171	155	10,6%
Evasão	(110)	(107)	2,5%
Formaturas	(22)	(22)	1,1%
Pós-graduação e Colégio	4	3	42,4%
Saldo final	411	349	17,8%

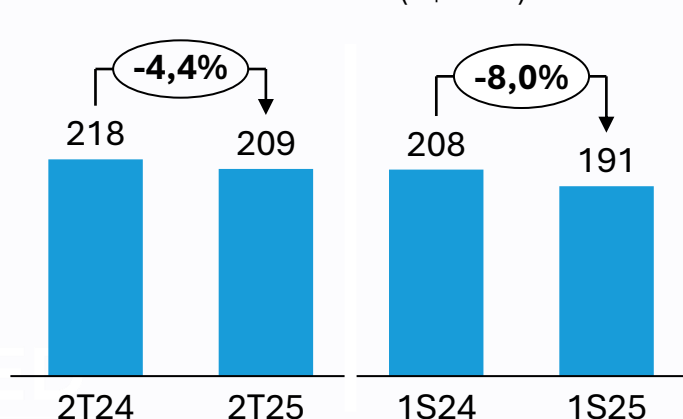
Ticket impactado pelo mix de alunos captados em uma campanha de preços mais agressiva

O ticket médio no trimestre apresentou queda de 4,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução está relacionada, principalmente, à maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva somado à formatura de alunos com tickets maiores. Os cursos semipresenciais seguem em expansão e já representam 25% da base do Digital, um crescimento de 2,1 p.p. em comparação ao 2T24. No semestre, o ticket médio apresentou queda de 8,0% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos)
Números gerenciais (não auditados)



DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para a área da Saúde e Digital

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Presencial	493,0	466,9	5,6%	973,3	891,8	9,1%
Saúde ¹	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	249,1	223,6	11,4%	461,9	426,6	8,3%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	742,1	690,5	7,5%	1.435,2	1.318,4	8,9%
Outras receitas	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Impostos	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Receita Líquida	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Receita Líquida ex-aquisição	709,9	669,1	6,1%	1.368,6	1.279,6	7,0%



RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +7,6% | +8,8%

A Receita Líquida consolidada no segundo trimestre atingiu R\$ 721,1 milhões, sendo 7,6% superior ao 2T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+13,9% vs. o 2T24). No semestre, a receita líquida foi de R\$ 1,4 bilhão, valor 8,8% acima ao registrado no 1S24.



RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +5,6% | +9,1%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 5,6%, atingindo o montante de R\$ 493,0 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+5,6% vs. 2T24). No semestre, o crescimento foi de 9,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 973,3 milhões.



RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +17,1% | +18,3%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 17,1% no 2T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas (+180 vagas) em 2024. No semestre a expansão foi de 18,3%, alcançando R\$ 693,6 milhões. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

71%
RECEITA
Presencial



RECEITA LÍQUIDA DIGITAL: +11,4% | +8,3%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital expandiu 11,4% no 2T25, atingindo o montante de R\$ 249,1 milhões, como resultado da maior base de alunos (+17,8% vs. o 2T24) e da queda no ticket médio (-4,4% vs. o 2T24). No semestre, a expansão foi de 8,3% vs. o 1S24, alcançando R\$ 461,9 milhões.

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

LUCRO BRUTO 2T25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 1,5 p.p. na Margem Bruta, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal

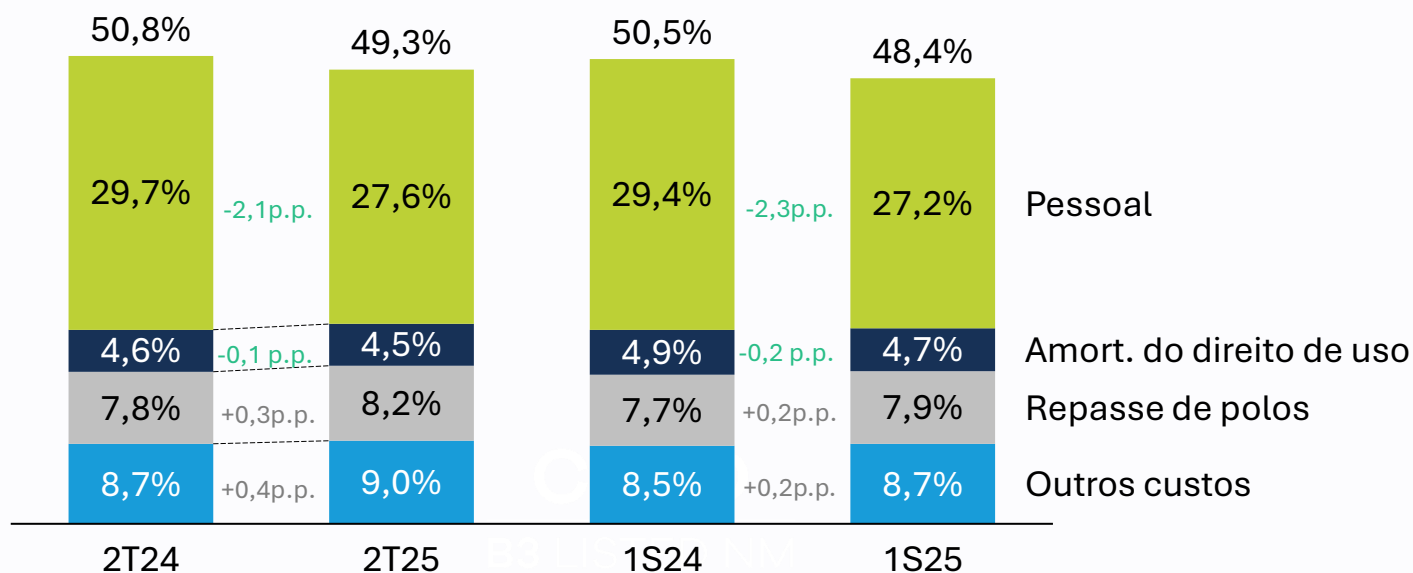
R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Pessoal	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Amortização do direito de uso	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Repasse de polos	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Outros custos	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 365,5 milhões, representando um crescimento de 10,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 50,7% — um aumento de 1,5 p.p. em comparação ao 2T24. Essa expansão de margem reflete principalmente os ajustes realizados no quadro de pessoal e a contribuição do crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital.

★ No semestre, o Lucro Bruto foi de R\$ 718,6 milhões, valor 13,3% acima ao registrado no primeiro semestre de 2024, com uma margem de 51,6% (+2,1 p.p. vs. o 1S24).

Ganho de eficiência operacional de 2,1 p.p. no 1S25

(% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 2T25

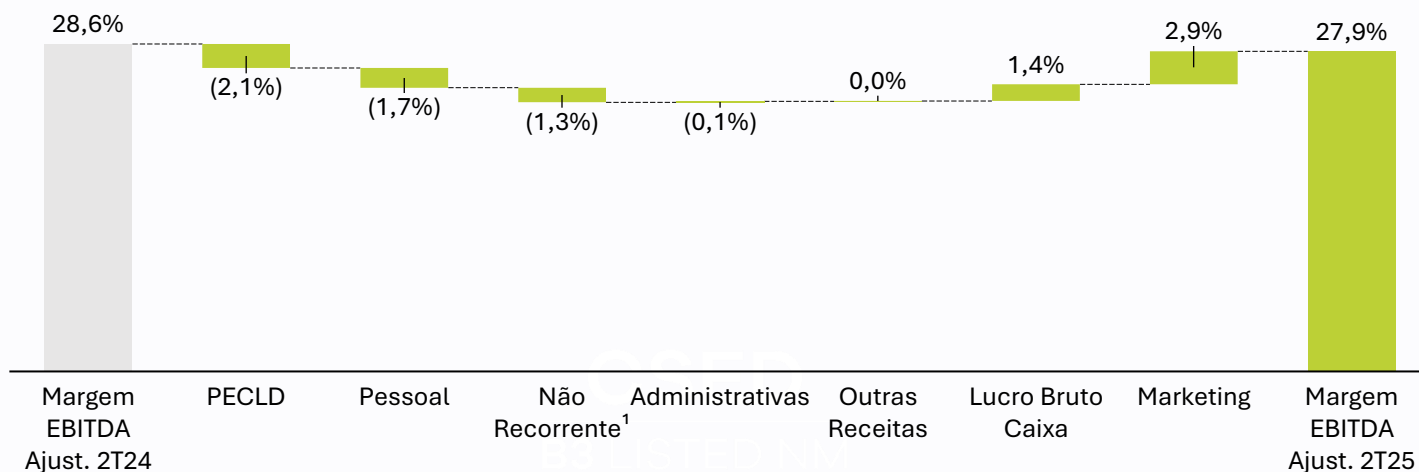
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 5,2% no EBITDA ajustado no 2T25, com margem de 27,9%, apesar da sazonalidade da PECLD em 2025

R\$ milhões	2T25	2T24	%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%
Pessoal	(56,3)	(40,7)	38,2%
% ROL	(7,8%)	(6,1%)	-173bps
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)
% ROL	(3,6%)	(6,5%)	+287bps
Administrativas	(43,9)	(41,3)	6,4%
% ROL	(6,1%)	(6,2%)	+7bps
PECLD	(78,6)	(59,0)	33,1%
PECLD/Receita	(10,9%)	(8,8%)	-209bps
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%
Outras receitas líquidas	8,0	7,1	12,2%
EBIT	136,1	120,1	13,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%
Margem EBITDA	27,9%	27,3%	+62bps
EBITDA ex-aquisição	194,1	182,3	6,5%
Margem EBITDA ex-aquisição	27,3%	27,3%	+9bps
Despesas não recorrentes ¹	-	8,5	n.a.
EBITDA ajustado	201,3	191,4	5,2%
Margem EBITDA ajust.	27,9%	28,6%	-65bps

O EBITDA Ajustado do 2T25 totalizou R\$ 201,3 milhões, representando uma expansão de 5,2% em relação ao 2T24, com margem EBITDA Ajustada de 27,9%. A PECLD apresentou crescimento de 33,1% no 2T25, representando 10,9% da receita líquida, montante 2,1 p.p. acima do registrado no 2T24, resultado da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24 e da mudança na sazonalidade intra-trimestres.

Os gastos com pessoal foram impactados pelo dissídio aos colaboradores de São Paulo e pelo provisionamento do abono salarial referente aos meses de fevereiro a junho de 2025. O avanço da margem bruta caixa, somada à redução das despesas com marketing, mitigaram parte do impacto da maior PECLD e das despesas com pessoal, no período.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

EBITDA AJUSTADO 1S25

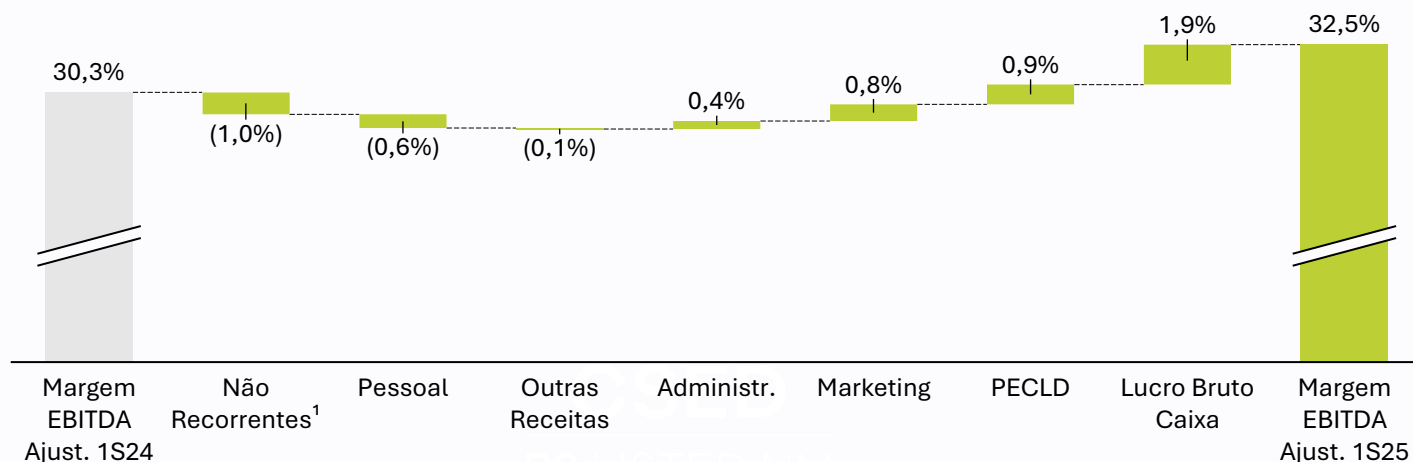
DADOS FINANCEIROS

Expansão da Margem EBITDA Ajustada em 2,2 p.p. no 1S25

R\$ milhões	1S25	1S24	%
Lucro Bruto	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(276,6)	(261,0)	6,0%
Pessoal	(100,8)	(84,4)	19,3%
% ROL	(7,2%)	(6,6%)	-64bps
Marketing	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
% ROL	(6,9%)	(7,6%)	+79bps
Administrativas	(80,5)	(78,7)	2,2%
% ROL	(5,8%)	(6,1%)	+37bps
PECLD	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
PECLD/Receita	(5,0%)	(5,9%)	+92bps
D&A	(65,6)	(62,9)	4,2%
Outras receitas líquidas	14,0	13,6	3,3%
EBIT	321,1	248,4	29,3%
D&A	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	451,7	373,6	20,9%
Margem EBITDA	32,4%	29,2%	+326bps
EBITDA ex-aquisição	431,4	373,0	15,7%
Margem EBITDA ex-aquisição	31,5%	29,1%	+237bps
Despesas não recorrentes ¹	0,9	13,9	(93,6%)
EBITDA ajustado	452,6	387,5	16,8%
Margem EBITDA ajust.	32,5%	30,3%	+224bps

O EBITDA Ajustado no 1S25 totalizou R\$ 452,6 milhões, representando uma expansão de 16,8% em relação ao 1S24. A margem EBITDA Ajustada atingiu 32,5%, resultando em um avanço de 2,2 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o crescimento de 1,9 p.p. na margem bruta caixa, aliado aos ganhos de eficiência de 1,2 p.p. nas linhas de despesa com marketing e administrativas.

Adicionalmente, a PECLD reduziu 8,2% quando comparada ao primeiro semestre de 2024, representando 5,0% da receita líquida do 1S25, uma melhora de 0,9 p.p. vs. o 1S24. O avanço da PECLD é reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

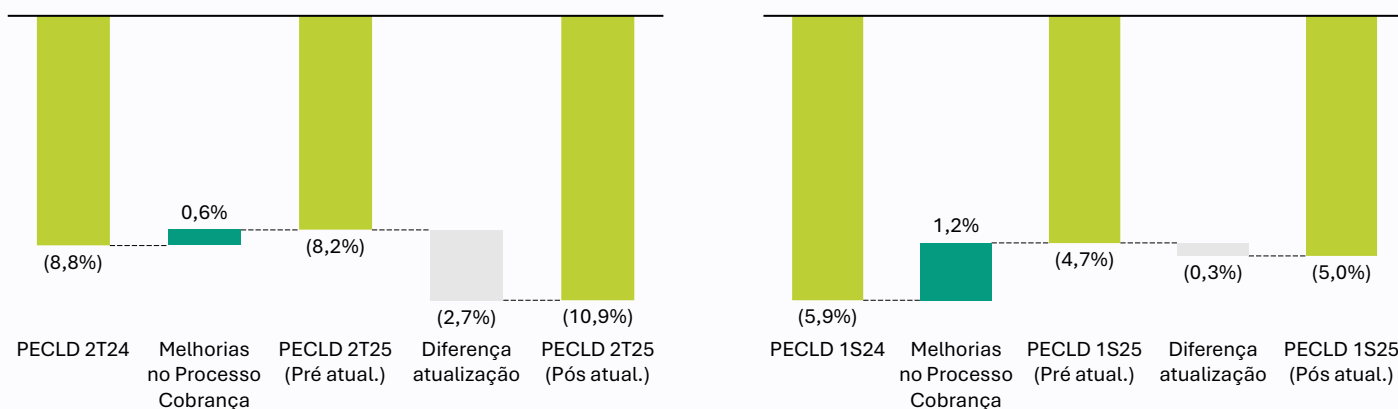
Atualização nas estimativas de inadimplência



Conforme divulgado no 4T24, ao longo do ano de 2024, além de revisar processos, a Companhia atualizou o seu modelo de provisão da carteira de recebíveis realizando uma análise que considera um horizonte de 24 meses (Jan/23 – Dez/24). O trabalho foi realizado visando estabelecer maior aderência ao perfil da carteira no período pós-pandemia, quando ocorreu um movimento de expansão mais acelerado da base de estudantes do Digital, a qual partiu de 62%, em 2020, para 69%, em 2024, com relação à base total de alunos. Além disso, a Companhia revisitou sua política de baixa de títulos vencidos no contas a receber, reduzindo o prazo de 720 para 360 dias.

A seguir, apresentamos um gráfico com um “de para” entre a PECLD pré atualização e pós atualização nas estimativas de inadimplência e uma tabela pro forma ilustrando o efeito da PECLD no EBITDA. Em virtude da atualização da PECLD, ao longo de 2025 teremos diferenças temporais com relação a PECLD apresentada durante 2024, com variações mais acentuadas ao longo dos trimestres.

Transição modelo PECLD – Pré e Pós atualização das estimativas de inadimplência (%ROL)



R\$ milhões	2T24	2T25 - Pré Atual.	2T25 - Pós Atual.	1S24	1S25 - Pré Atual.	1S25 - Pós Atual.
Receita Líquida	670,2	721,1	721,1	1.280,7	1.392,9	1.392,9
PECLD	(59,0)	(58,9)	(78,6)	(75,6)	(65,7)	(69,4)
% ROL	(8,8%)	(8,2%)	(10,9%)	(5,9%)	(4,7%)	(5,0%)
EBITDA	182,9	221,0	201,3	373,6	455,4	451,7
Margem EBITDA	27,3%	30,6%	27,9%	29,2%	32,7%	32,4%

CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

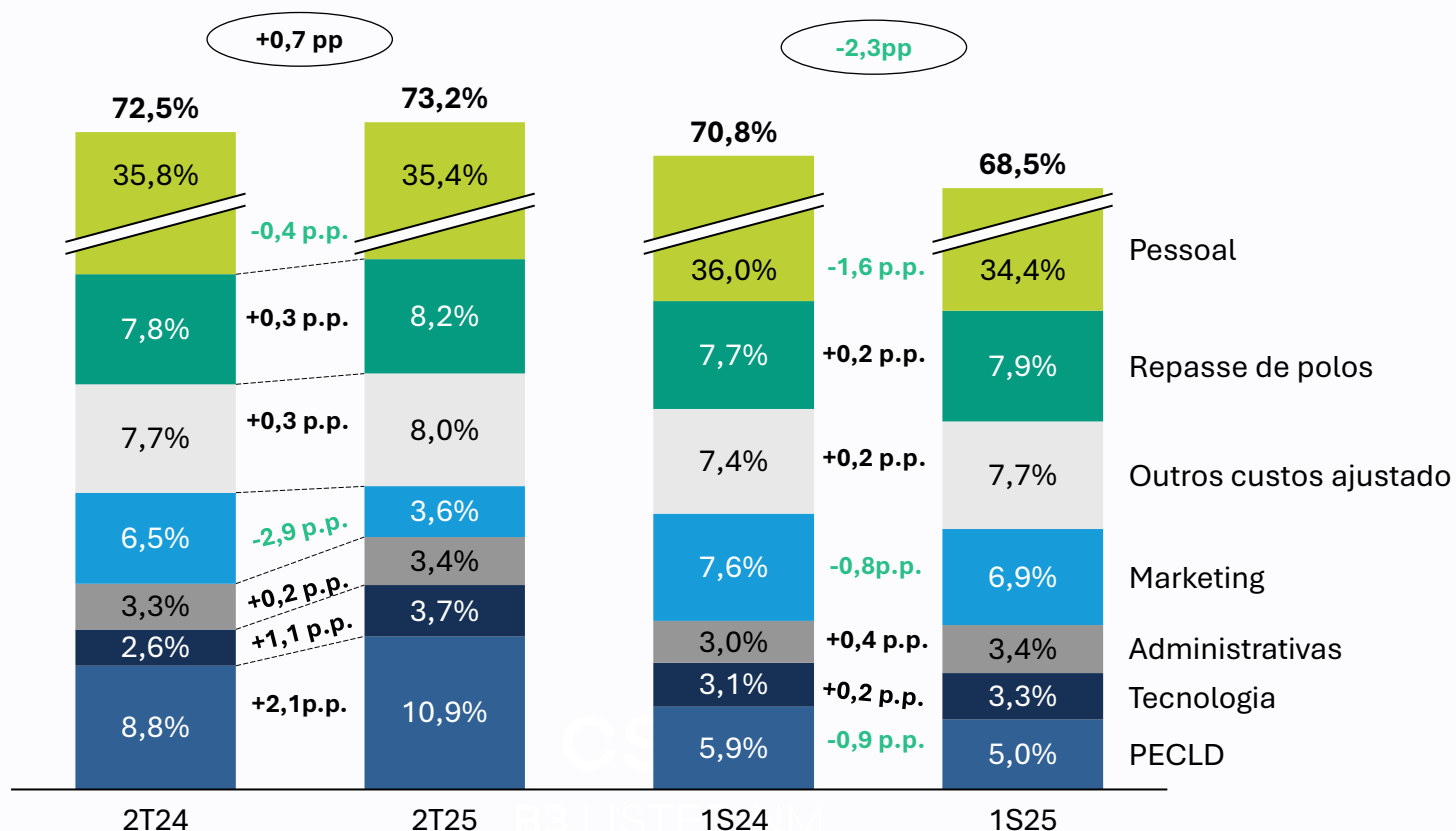


Desde o 3T23 a Companhia foca na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e backoffice, reduzindo os riscos operacionais, trazendo melhorias na governança e progressos importantes na jornada acadêmica e administrativa dos alunos.

No 2T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 73,2% da Receita Líquida da Companhia, 0,7 p.p. acima do 2T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e Marketing (-3,3 p.p. vs. o 2T24). Vale mencionar que a linha de PECLD sofreu impacto da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24.

No semestre, os custos e despesas totalizaram 68,5%, representando uma redução de 2,3 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Tal resultado é fruto da melhora das linhas de Pessoal (-1,6 p.p.), PECLD (-0,9 p.p.) e Marketing (-0,8 p.p.) vs. o primeiro semestre de 2024.

Ganho de eficiência de 2,3 p.p. no 1S25



¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

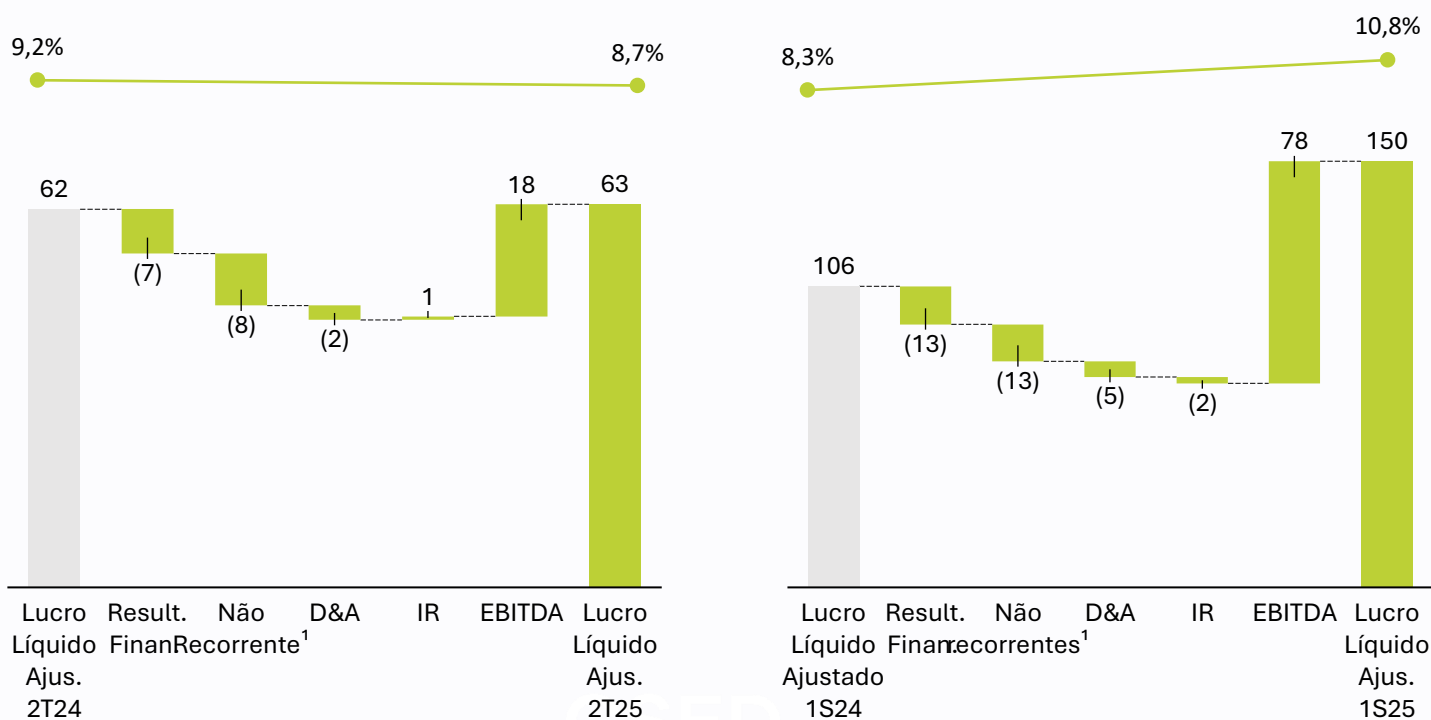
LUCRO LÍQUIDO 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 1,3% no Lucro Líquido ajustado no 2T25, atingindo R\$ 62,7 milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
D&A	(65,2)	(62,8)	3,7%	(130,6)	(125,1)	4,4%
Resultado financeiro	(43,1)	(34,1)	26,5%	(106,6)	(89,7)	18,9%
Juros sobre passivo de arrendamento	(29,1)	(30,8)	(5,7%)	(58,7)	(62,2)	(5,7%)
IR	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Lucro Líquido	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Margem Líquida	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Despesas não recorrentes	-	8,5	n.a.	0,9	13,9	(93,6%)
Lucro Líquido ajustado*	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Margem Líquida ajustada	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps

 O Lucro Líquido ajustado no segundo trimestre foi de R\$ 62,7 milhões, representando um aumento de 1,3% vs. o mesmo período do ano anterior. No semestre, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 150,0 milhões, valor 41,6% acima do registrado no 1S24, com margem de 10,8% (+2,5 p.p.), como resultado da expansão do EBITDA no período.



● Margem Líquida ajustada

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

CONTAS A RECEBER 2T25

DADOS FINANCEIROS

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 2T24

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1T25	%
Contas a receber bruto	526,5	630,6	(16,5%)	474,5	10,9%
AVP	(22,9)	(12,5)	83,6%	(23,1)	(0,6%)
PECLD	(247,5)	(334,0)	(25,9%)	(218,6)	13,2%
Contas a receber líquido	256,0	284,1	(9,9%)	232,8	10,0%
Prazo médio recebimento UDM*	35	42	-8 dias	32	+3 dias



O prazo médio de recebimento no 2T25 foi de 35 dias, representando uma redução de 8 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles: (i) melhor gestão dos meios de pagamento (extinção do financiamento próprio, entre outros); (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul; (iii) aprimoramento da régua de cobrança; (iv) melhor remuneração dos escritórios de cobrança; (v) maior esforço na recuperação de créditos de alunos inativos; (vi) nova plataforma tecnológica e (vii) atualização nas estimativas de inadimplência. É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado no 2T24.

*PMR UDM: Contas a Receber/Receita Líquida dos últimos 12 meses*365

INVESTIMENTOS* 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Investimentos alinhados ao orçamento

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Investimentos	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)



Os investimentos no 2T25 foram de, aproximadamente, R\$ 26,9 milhões, valor 9,8% inferior ao 2T24. No primeiro semestre os investimentos totalizaram R\$ 39,2 milhões vs. R\$ 68,2 milhões no mesmo período do ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior no segundo semestre do ano.

FLUXO DE CAIXA 2T25 & 1S25

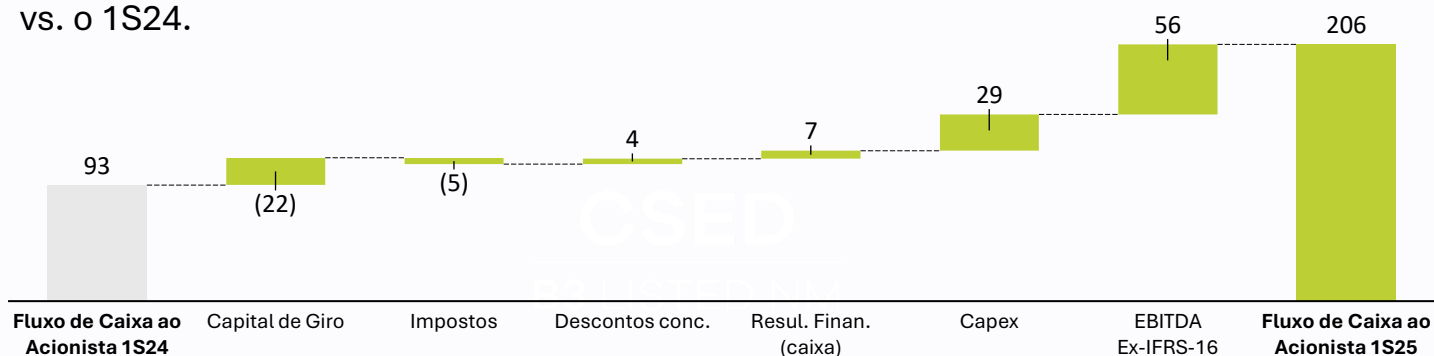
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 121% no Fluxo de Caixa ao Acionista no 1S25

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Saldo de caixa no início do período	812,7	490,8	65,6%	555,3	522,9	6,2%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
Aluguel	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
EBITDA Ex-IFRS-16	130,3	130,4	(0,1%)	322,6	266,3	21,2%
Capital de Giro	(83,4)	(58,9)	41,6%	(12,0)	(33,8)	(64,5%)
Impostos	(3,3)	(0,7)	354,5%	(6,7)	(1,7)	295,1%
Descontos concedidos	(7,5)	(12,4)	(39,9%)	(32,5)	(36,7)	(11,6%)
Fluxo de Caixa Operacional	36,1	58,3	(38,1%)	271,4	194,1	39,9%
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	27,7%	44,7%	-	84,1%	72,9%	-
Capex	(26,9)	(29,9)	(10,0%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Fluxo de Caixa Livre	9,2	28,4	(67,7%)	232,3	125,8	84,6%
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	7,0%	21,8%	-	72,0%	47,2%	-
Resultado financeiro (caixa)	(29,3)	(21,6)	35,3%	(25,8)	(32,4)	(20,3%)
Fluxo de Caixa ao Acionista	(20,1)	6,8	n.a.	206,5	93,4	121,0%
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	(15,4%)	5,2%	n.a.	64,0%	35,1%	-
Aplicações de Caixa	(136,6)	135,4	n.a.	(105,8)	16,6	n.a.
Captação de debêntures	-	469,6	n.a.	298,5	469,6	(36,4%)
Pagamento debêntures (principal)	(34,6)	(170,7)	(79,8%)	(55,6)	(228,8)	(75,7%)
Pagamento aquisição ex-acionistas	(19,7)	-	n.a.	(261,5)	(55,1)	374,1%
Pagamento parcelamentos de impostos	(5,3)	(5,6)	(5,4%)	(10,3)	(11,2)	(7,3%)
Recompra de ações / dividendos pagos	(77,0)	-	n.a.	(77,0)	-	n.a.
Aquisição Fapi	-	(157,9)	n.a.	-	(157,9)	n.a.
Geração de Caixa líquida	(156,7)	142,1	n.a.	100,6	110,0	(8,5%)
Saldo de caixa no final do período	656,0	632,9	3,6%	656,0	632,9	3,6%



O Fluxo de Caixa Livre no 2T25 foi de R\$ 9,2 milhões, frente a R\$ 28,4 milhões no 2T24. A redução é explicada, principalmente, pela variação negativa no capital de giro, decorrente do pagamento a fornecedores e da menor antecipação de recebíveis, dada a baixa atratividade das taxas praticadas no período. No acumulado do semestre, o Fluxo de Caixa Livre totalizou R\$ 232,3 milhões, representando uma expansão de 84,6%. O Fluxo de Caixa ao Acionista no 2T25 foi R\$ 20,1 milhões negativos vs. R\$ 6,8 milhões no mesmo período do ano anterior. No semestre, o Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 206,5 milhões, o que representa uma expansão de 121,0% vs. o 1S24.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Alavancagem de 1,1x no 2T25

R\$ milhões	2T25 (a)	2T24 (b)	(a)/(b)	1T25(c)	(a)/(c)
Caixa	(656,0)	(632,9)	3,6%	(812,7)	(19,3%)
Dívida financeira	1.282,3	1.076,9	19,1%	1.322,5	(3,0%)
Dívida aquisições	46,3	407,7	(88,6%)	63,9	(27,5%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	672,7	851,7	(21,0%)	573,8	17,2%
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,1x	1,7x	(32,7%)	1,0x	18,9%
Passivos de arrendamento	1.193,6	1.274,3	(6,3%)	1.228,3	(2,8%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.866,3	2.126,0	(12,2%)	1.802,1	3,6%



A Companhia encerrou o 2T25 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 672,7 milhões, em comparação a R\$ 851,7 milhões no ano anterior, representando uma queda de 21,0%, em razão do pagamento de R\$ 137 milhões à título de dividendos e do desembolso de R\$ 227 milhões referente à última parcela da aquisição da Universidade Positivo.

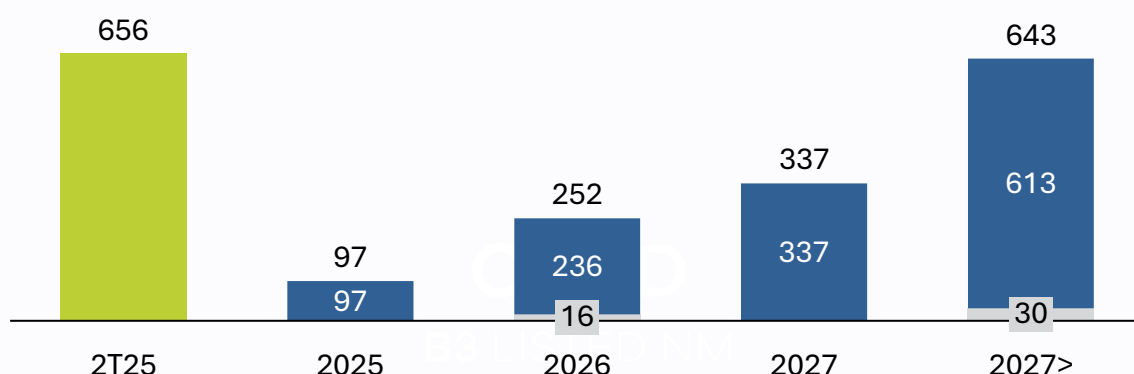


Adicionalmente, conforme divulgado em Fato Relevante no dia 23 de junho de 2025, foi realizado o reperfilamento da 2ª Emissão de Debêntures da ACEF, com alteração da data final de vencimento de 24 de dezembro de 2028 para 24 de junho de 2030 e alteração do *spread* de 1,60% para 1,35%. As renegociações compõem um dos pilares da estratégia de gestão de capital ativa da Companhia, refletindo o compromisso com a solidez financeira e a disciplina na alocação de recursos.

A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida, destacando que o nível atual de caixa permite honrar com quase a totalidade das dívidas até o final de 2027.

Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

Caixa Debêntures Obrigações por Aquisições



*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

APÊNDICE

CSED
B3 LISTED NM



BASE ESTUDANTES

APÊNDICE



BASE DE ESTUDANTES - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
1T25	580	180	401
Captação	38	1	36
Evasão	(30)	(7)	(23)
Formaturas	(1)	0	(1)
Pós-graduação	(1)	1	(2)
2T25	585	175	411



BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	2T25	2T24	A/A
Graduação Presencial	161	152	5,4%
Medicina	5	5	18,0%
Pós e Colégio	9	8	2,8%
Presencial	175	165	5,6%
Graduação Digital	379	322	17,7%
Semipresencial	95	74	28,3%
Pós e Colégio	31	26	19,5%
Digital	411	349	17,8%
Total	585	514	13,9%



NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

Instituição	Cidade	Conceito de Curso	Vagas Anuais	% Portfólio
UNICID	São Paulo (SP)	4	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	5	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	4	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	4	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	5	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60	6%
Total			1019	100%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE



INFRAESTRUTURA

Final do período	2T25	2T24	Δ	%
Polos	1.655	1.730	(75)	(4,3%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
EBITDA ajustado IFRS 16	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Aluguel	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	130,3	138,9	(6,2%)	323,5	280,2	15,5%
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	18,1%	20,7%	-266bps	23,2%	21,9%	+135bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Total não recorrentes	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)

CSED
B3 LISTED COMPANY

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Presencial	493,0	466,9	5,6%	973,3	891,8	9,1%
Saúde	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	249,1	223,6	11,4%	461,9	426,6	8,3%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	742,1	690,5	7,5%	1.435,2	1.318,4	8,9%
Outras receitas	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Impostos	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Receita Líquida	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Pessoal	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Amortização do direito de uso	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Repasse de polos	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Outros custos	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
Custo	(355,6)	(340,6)	4,4%	(674,2)	(646,4)	4,3%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%	(276,6)	(261,0)	6,0%
Pessoal	(56,3)	(40,7)	38,2%	(100,8)	(84,4)	19,3%
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
Administrativas	(43,9)	(41,3)	6,4%	(80,5)	(78,7)	2,2%
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%	(65,6)	(62,9)	4,2%
PECLD	(78,6)	(59,0)	33,1%	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
Outras receitas, líquidas	8,0	7,1	12,2%	14,0	13,6	3,3%
EBIT	136,1	120,1	13,3%	321,1	248,4	29,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
Margem EBITDA	27,9%	27,3%	+62bps	32,4%	29,2%	+326bps
Não recorrentes - Despesas	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
EBITDA Ajustado	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Margem EBITDA Aj.	27,9%	28,6%	-65bps	32,5%	30,3%	+224bps
Resultado financeiro	(72,1)	(64,9)	11,2%	(165,3)	(151,9)	8,8%
Receita financeira	27,4	17,4	57,5%	50,2	34,1	47,5%
Despesa financeira	(99,6)	(82,3)	21,0%	(215,5)	(186,0)	15,9%
LAIR	64,0	55,2	15,8%	155,8	96,5	61,4%
IR	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Lucro Líquido	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Margem líquida	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Despesas não recorrentes	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Lucro Líquido ajustado	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Margem Líquida ajust.	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps

CSED
B3: CSE3

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R\$ mil	Jun.25	Jun.24
Ativo Total	4.659.040	4.833.057
Ativo Circulante	994.728	1.080.677
Caixa e Equivalentes de Caixa	655.979	632.925
Contas a receber de clientes	225.139	258.974
Tributos a recuperar	19.796	28.566
Outros Ativos	93.814	160.212
Ativo Não Circulante	3.664.312	3.752.380
Ativo Realizável a Longo Prazo	188.830	172.054
Contas a receber de clientes	30.879	25.135
Depósitos judiciais	22.697	22.666
Outros Ativos	21.134	19.610
Tributos diferidos	114.120	104.643
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	572.395	585.151
Direito de Uso	974.421	1.061.095
Intangível, líquido	1.928.520	1.933.934
R\$ mil	Jun.25	Jun.24
Passivo Total	3.116.177	3.354.557
Passivo Circulante	722.625	1.013.794
Debêntures	174.886	131.697
Fornecedores	79.704	90.207
Obrigações com partes relacionadas	3.712	3.144
Obrigações trabalhistas	193.648	183.561
Obrigações tributárias	59.047	51.347
Adiantamentos de clientes	62.732	47.263
Passivo de arrendamento	122.672	116.700
Obrigações por aquisição de participações societárias	16.003	381.724
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	9.499	7.429
Passivo Não Circulante	2.393.552	2.340.763
Debêntures	1.107.452	945.182
Obrigações trabalhistas	1.775	3.668
Obrigações tributárias	98.487	112.747
Tributos diferidos	14.509	15.298
Provisão para demandas judiciais	59.469	66.288
Passivo de arrendamento	1.070.943	1.157.577
Obrigações por aquisição de participações societárias	30.334	26.016
Receita diferida	7.702	8.424
Outras contas a pagar	2.881	5.563
Patrimônio Líquido	1.542.863	1.478.500
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	87.220	79.914
Lucros acumulados	149.074	92.017
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.659.040	4.833.057

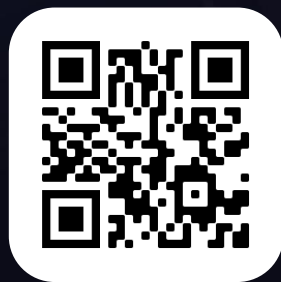
FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$ mil	2T25	2T24
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	63.968	55.248
Depreciação e amortização	32.182	31.451
Amortização do direito de uso	32.996	31.380
Amortização do custo de captação	427	286
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	2.111	9.536
Juros de debêntures	47.825	23.046
Juros sobre passivo de arrendamento	29.050	30.802
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(134)	(2.106)
Provisão para demanda judicial	2.580	1.826
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	78.569	59.039
Baixa de imobilizado e intangível	284	177
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(191)	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	289.486	240.504
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	(101.638)	(62.430)
Depósitos judiciais	4.348	1.677
Tributos a recuperar	(4.242)	8.957
Outros créditos	(14.805)	(28.476)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	(35.196)	(8.010)
Obrigações trabalhistas	37.944	27.832
Obrigações tributárias	(26.403)	(8.880)
Obrigações com partes relacionadas	-	(12.984)
Adiantamentos de clientes	(18.198)	(27.602)
Outras contas a pagar	94	(13.715)
	131.390	116.873
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.304)	(766)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	128.086	116.107
Fluxo de caixa das atividades de investimento	-	-
Resgate de aplicações financeiras restritas	-	-
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(21.440)	-
Aquisição Positivo, líquido de caixa adquirido	-	(157.905)
Aquisição de imobilizado	(16.786)	(13.713)
Aquisição de intangível	(10.133)	(16.143)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(48.359)	(187.761)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	-	-
Dividendos pagos	(77.000)	-
Captação de debêntures	-	469.587
Pagamento de debêntures	(88.414)	(203.256)
Pagamento de arrendamento	(71.011)	(52.538)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(236.425)	213.793
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(156.698)	142.139
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	812.677	490.786
No fim do exercício	655.979	632.925
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(156.698)	142.139

Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **1S24:** Refere-se ao Primeiro semestre de 2024;
- **1S25:** Refere-se ao Primeiro semestre de 2025;
- **2T24:** Refere-se ao Segundo trimestre de 2024;
- **2T25:** Refere-se ao Segundo trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM





EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

August 15th 2025, Friday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)

2Q 25

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, August 14th of 2025

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the second quarter of 2025 (2Q25). The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

2Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 721 MM +7.6% 2Q25 vs. 2Q24
	Adjusted EBITDA	R\$ 201 MM +5.2% 2Q25 vs. 2Q24
	Adjusted EBTIDA Margin	27.9% -65 bps 2Q25 vs. 2Q24
	Adjusted Net Income	R\$ 63 MM +1.3% 2Q25 vs. 2Q24
	Net Debt	1.1x* Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

1H25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 1.4 BI +8.8% 1H25 vs. 1H24
	Adjusted EBITDA	R\$ 453 MM +16.8% 1H25 vs. 1H24
	Adjusted EBTIDA Margin	32.5% +224 bps 1H25 vs. 1H24
	Adjusted Net Income	R\$ 150 MM +41.6% 1H25 vs. 1H24
	Free Cash Flow to Equity¹	R\$ 206 MM 64% of EBITDA ex IFRS

STUDENT BASE

	On-campus Undergrad		Digital Undergrad		Medical Undergrad
	+5.8% 2Q25 vs. 2Q24		+17.7% 2Q25 vs. 2Q24		+22.5% 2Q25 vs. 2Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)

* Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. Such forward-looking statements merely reflect the expectations of the Company's management regarding future economic conditions, the Company's industry, performance and financial results, among others. The terms “anticipates”, “believes”, “expects”, “forecasts”, “intends”, “plans”, “projects”, “aims”, “should”, as well as other similar terms, are intended to identify such forecasts, which evidently involve risks and uncertainties foreseen or not by the Company and, consequently, are not guarantees of its future results. Therefore, the future results of the Company's operations may differ from current expectations, and the reader should not rely exclusively on the information contained herein. The Company is not obliged to update the presentations and forecasts in light of new information or future developments. The amounts reported for the year 2025, onwards, are estimates or targets. Additionally, the financial and operating information included in this presentation is subject to rounding and, as a consequence, the total amounts presented in the graphs may differ from the direct numerical aggregation of the amounts that precede them. The non-financial information contained in this document, as well as other operating information, were not audited by the independent auditors. No investment decision should be based on the validity, accuracy, or completeness of the information or opinions contained in this presentation.



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

BRASILIA, 2025

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 585k* students in 28¹ campuses and 1,655 hubs.



ON-CAMPUS



175k*
STUDENTS



28¹
CAMPUSES



DIGITAL



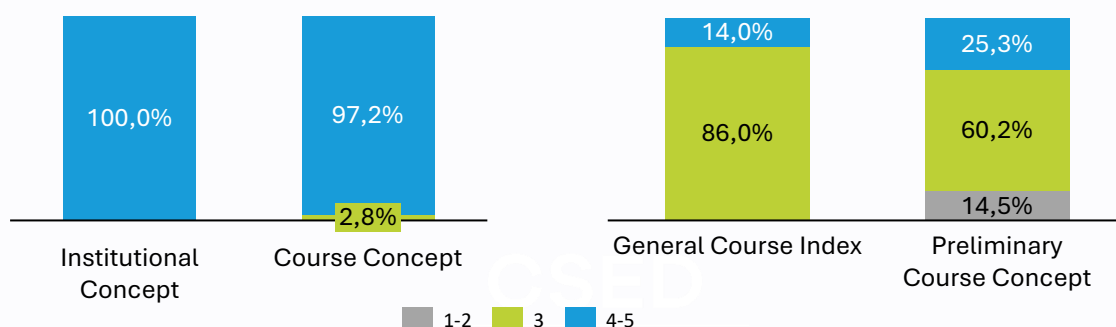
411k
STUDENTS



~1,655
HUBS



ACADEMIC QUALITY INDICATORS



*Includes, approximately, 3 thousand students on primary education on Jun/25.

¹ Number of campuses as recorded in the MEC's basis.

 1,019 Medical school seats in 2Q25.

Highest Net Earnings in a Semester, 62% Higher Than 1H24

In 2Q25, Net Earnings reached R\$ 63 million, 17% higher than in the same period last year, representing the Company's highest second quarter results ever. Revenue expanded 8% to R\$ 721 million, and adjusted EBITDA was R\$ 201 million, with a margin of 27.9%. In the semester, net earnings surpassed the full-year result of 2024, reaching R\$ 149 million, the highest figure ever reported in a first semester. Adjusted EBITDA expanded 17% to R\$ 453 million, with a margin of 32.5%, representing an increase of 2.2 p.p. compared to 1H24. Discipline and assertiveness in conducting business contributed to this improvement.

Free Cash Flow to Equity 121% higher than 1H24, reaching R\$ 206 million

The Company ended the first semester with free cash flow to equity of R\$ 206 million, representing an 121% increase compared to the same period last year. This performance reflects an EBITDA conversion (ex IFRS-16) of 64%, compared to 35% in 1H24. The strong cash flow demonstrates management's focus on business execution, emphasizing operational excellence and EBITDA growth, ensuring that these results are also reflected in cash conversion — securing resources for investments, inorganic expansion, and/or dividend distribution.

Continuous expansion in the student base, which showed 14% growth at the end of the quarter

Regarding the evolution of operational indicators, the final student base grew by 14% in the first semester. On-campus expanded by 6% and digital by 18%, driven by improved intake and re-enrollment rates. Hybrid is the fastest-growing segment (+28% compared to the same period last year), corroborating current market demand and new regulatory guidelines, reinforcing the strategic role of this modality in the portfolio composition.

Strengthening the Collection and Recovery Strategy, Benefiting PDA (+120 bps) in the Semester

The Company recorded efficiency gains in collections, capturing 120 bps in the semester, resulting from the consolidation of a more integrated and efficient structure. Since 2023, the Company has been implementing a new collections model, which has delivered growing results year after year. Currently, the strategy is undergoing a refinement process, with adjustments to scripts, the competition model, and discount policy, in addition to the incorporation of more technology and intensive use of data, with the aim of further increasing collections effectiveness.

Discipline in Expense Management and Operational Standardization

The Company continues to deepen its discipline in expense management, focusing on efficiency and standardization. Strategic contracts were reviewed, seeking better conditions and alignment with financial sustainability guidelines. Progress was made in the implementation of internal benchmarks among group institutions, promoting comparability and identifying best practices, in addition to evaluating opportunities against external benchmarks. As part of the evolution of budgetary governance, the structuring of a matrix budget model is underway, which will provide greater visibility and control over cost drivers, with a focus on efficiency and better capital allocation. Additionally, targeted training is being conducted to ensure the incorporation of these initiatives into the management culture.

Beginning of the Portfolio Strategy and Operational Efficiency of the On-Campus

In the quarter, the Company advanced initiatives that reinforce its strategic discipline in managing its course portfolio and pursuing greater operational efficiency. The on-campus programs continue to be relevant strategic assets, with a focus on full utilization and contributing to the expansion of results. Additionally, a review of the long-tail course strategy was initiated, considering the expected impacts of the new regulatory framework, with the aim of ensuring the sustainability and attractiveness of the portfolio in the medium and long term.



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM



ON-CAMPUS

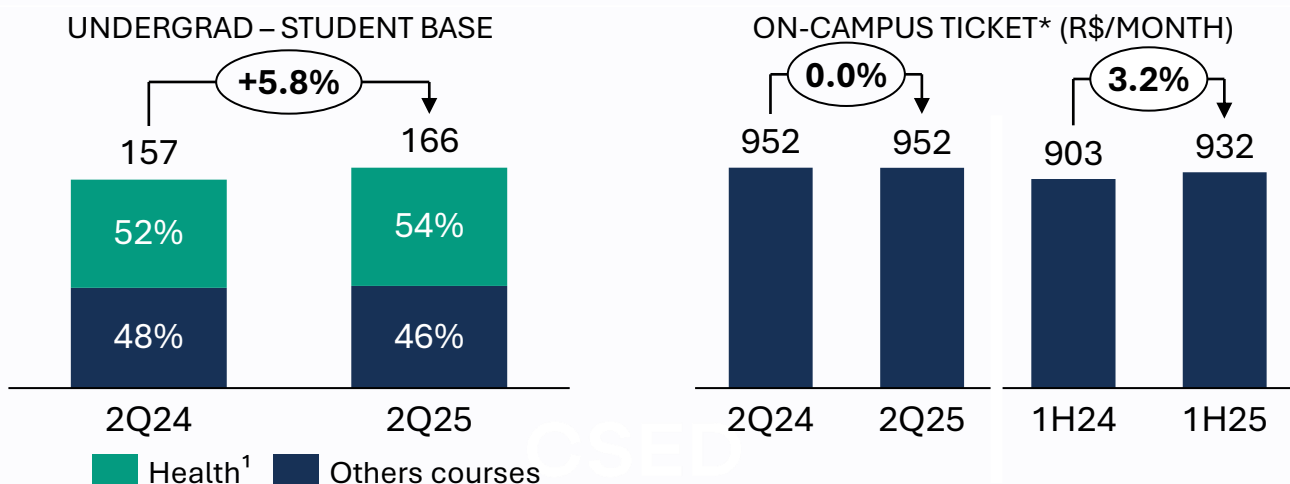
Consistent expansion of the on-campus student base, driven by intake and improvement in the re-enrollments' KPI

In the first semester, we recorded a 5,6% growth in the on-campus student base, reaching a total of 175k students. This result is driven by an increase of a 1.5 percentage point in our retention rate, combined with the maintenance of intake volume during the period. More targeted marketing initiatives and early re-enrollment initiatives were decisive factors in the successful expansion of our on-campus student base.

On-Campus	2025.1	2024.1	Y/Y
BoP	159	149	6,6%
Intake	62	62	0,1%
Dropout	(31)	(32)	(2,1%)
Graduation	(16)	(15)	4,5%
Grad School and K12	1	1	(3,0%)
EoP	175	165	5,6%

Consolidated average ticket impacted by course mix

The average ticket in 2Q25 remained stable compared to the same period of the previous year, despite changes in the course mix. In 2Q24, the student base was more concentrated in programs with higher tuition fees. This quarter, however, there was an increase in the participation of programs with lower tuition fees, reflecting the current dynamics of market demand. Furthermore, the growth in the number of seats in the Medicine program contributed to a higher proportion of freshmen in the base, which traditionally has lower enrollment fees. In 1H25, the average ticket increased by 3.2% compared to 1H24. This growth was driven by the increased participation of healthcare students, especially in Medicine and Dentistry courses, in addition to the 1.5 p.p. improvement in the re-enrollment KPI.



*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy



DIGITAL

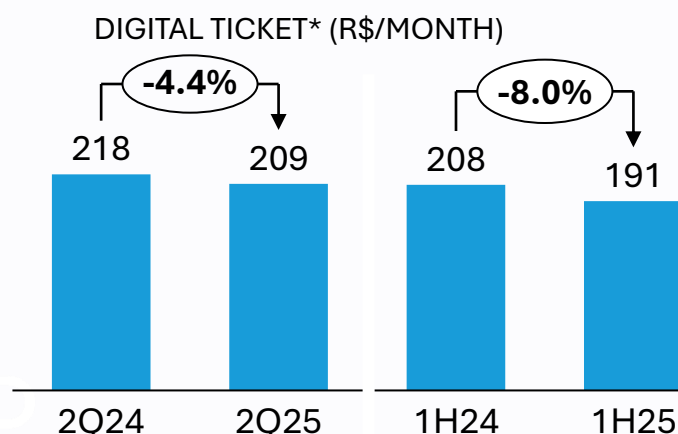
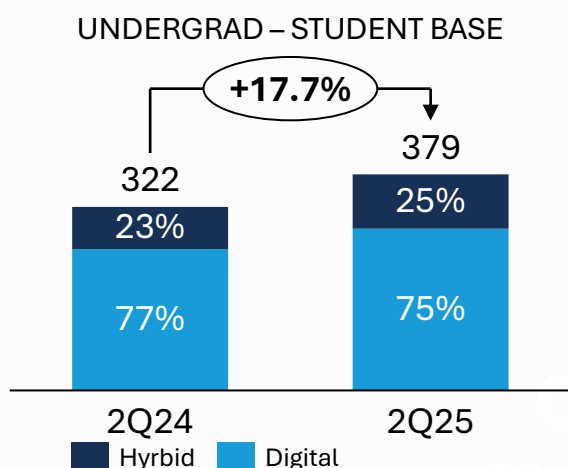
Significant expansion in Digital's student base, resulting from growth in intake and improvement in the re-enrollment KPI

We ended the first semester with a student base of 411k, representing a 17.8% increase compared to the same period last year. This growth is a result of a 10.6% increase in intake, reaching a half-year record of 171k students, and the improvement in the re-enrollment KPI (+0.9 percentage points compared to the same period last year).

Digital	2025.1	2024.1	Y/Y
BoP	367	320	14,9%
Intake	171	155	10,6%
Dropout	(110)	(107)	2,5%
Graduation	(22)	(22)	1,1%
Grad School and K12	4	3	42,4%
EoP	411	349	17,8%

Ticket impacted by the mix of students in a more aggressive pricing campaign

The average ticket in the quarter fell by 4.4% compared to the same period last year. This reduction is primarily due to the increased presence of students with below-average ticket in the mix, reflecting a more aggressive promotional campaign in 2024, added with the graduation of students with higher ticket. Hybrid continues to grow and already represents 25% of the Digital base, an increase of 2.1 p.p. compared to 2Q24. In the semester, the average ticket fell by 8.0% compared to the same period last year.



*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior)
Managerial numbers, unaudited



FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

NET REVENUE 2Q25 & 1H25

FINANCIAL DATA

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on the Health area and Digital

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
On-campus	493,0	466,9	5,6%	973,3	891,8	9,1%
Health courses ¹	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	249,1	223,6	11,4%	461,9	426,6	8,3%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	742,1	690,5	7,5%	1.435,2	1.318,4	8,9%
Other revenues	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Taxes	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Net Revenue	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Net Revenue ex-acquisition	709,9	669,1	6,1%	1.368,6	1.279,6	7,0%



CONSOLIDATED NET REVENUE: +7.6% | +8.8%

Consolidated net revenue in the second quarter reached R\$ 721.1 million, 7.6% higher than in 2Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+13.9% vs. 2Q24). In the semester, net revenue was R\$ 1.4 billion, 8.8% higher than that recorded in 1H24.



ON-CAMPUS NET REVENUE: +5.6% | +9.1%

Net revenue from scholarships, cancellations and discounts in on-campus expanded 5.6%, reaching R\$ 493.0 million, reflecting the larger student base (+5.6% vs. 2Q24). In the semester, growth was 9.1% when compared to the same period of the previous year, reaching R\$ 973.3 million.



HEALTH NET REVENUE: +17.1% | +18.3%

In the on-campus, the net revenue of healthcare courses grew 17.1% in 2Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seats authorized (+180 seats) in 2024. In the semester, the expansion was 18.3%, reaching R\$ 693.6 million. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.

71%
ON-CAMPUS
REVENUE



DIGITAL NET REVENUE: +11.4% | +8.3%

Net revenue from digital scholarships, cancellations and discounts expanded 11.4% in the 2Q25, reaching R\$ 249.1 million, as a result of the larger student base (+17.8% vs. 2Q24) and the drop in the average ticket (-4.4% vs. 2Q24). In the semester, the expansion was 8.3% vs. 1H24, reaching R\$ 461.9 million.

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 2Q25

FINANCIAL DATA

Expansion of 1.5 p.p. in Gross Margin driven by efficiency gains in the Labor line

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
Labor	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Right of use amortization	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Revenue share - DL hubs	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Other costs	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
Gross Profit	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Gross Margin	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps



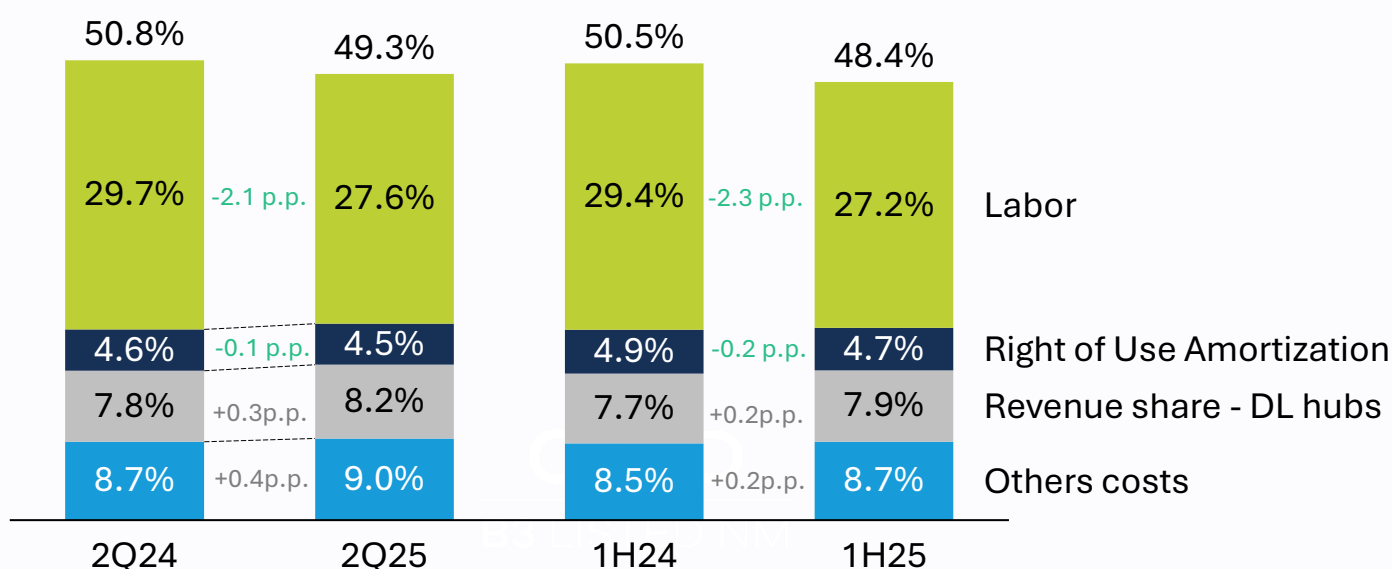
Gross Profit for the quarter totaled R\$ 365.5 million, representing a 10.9% increase compared to the same period last year, with a gross margin of 50.7% — an increase of 1.5 p.p. compared to 2Q24. This margin expansion primarily reflects the adjustments made to the workforce and the contribution of the growth in the Medical and Digital programs.



In the semester, Gross Profit was R\$ 718.6 million, a figure 13.3% higher than that recorded in the first semester of 2024, with a margin of 51.6% (+2.1 p.p. vs. 1H24).

Gain in operational efficiency of 2.1 p.p. in 1H25

(% of Net Rev.)



ADJUSTED EBITDA 2Q25

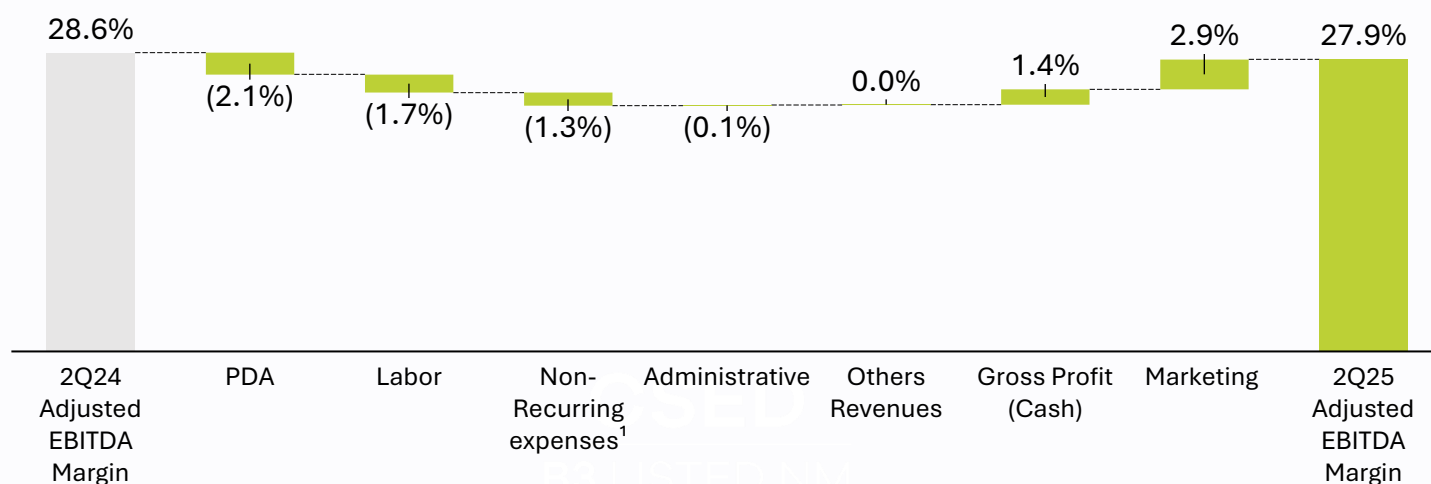
FINANCIAL DATA

5.2% expansion in Adjusted EBITDA in 2Q25, with a margin of 27.9% despite the seasonality of PDA in 2025

R\$ million	2Q25	2Q24	%
Gross Profit	365,5	329,6	10,9%
Gross Margin	50,7%	49,2%	+150bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%
Labor	(56,3)	(40,7)	38,2%
Labor/Revenue	(7,8%)	(6,1%)	+0bps
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)
Marketing/Revenue	(3,6%)	(6,5%)	-0bps
Administratives	(43,9)	(41,3)	6,4%
Administratives/Revenue	(6,1%)	(6,2%)	-0bps
PDA	(78,6)	(59,0)	33,1%
PDA/Revenue	(10,9%)	(8,8%)	-209bps
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%
Other revenues	8,0	7,1	12,2%
EBIT	136,1	120,1	13,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%
EBITDA Margin	27,9%	27,3%	+62bps
EBITDA ex-acquisition	194,1	182,3	6,5%
EBITDA ex-acquisition Margin	27,3%	27,3%	+9bps
Non recurring ¹	-	8,5	n.a.
Adjusted EBITDA	201,3	191,4	5,2%
Adj. EBITDA Margin	27,9%	28,6%	-65bps

Adjusted EBITDA in 2Q25 totaled R\$ 201.3 million, representing an increase of 5.2% compared to 2Q24, with an Adjusted EBITDA margin of 27.9%. PDA grew by 33.1% in 2Q25, representing 10.9% of net revenue, an amount 2.1 p.p. higher than in 2Q24, as a result of the update of delinquency estimates implemented in 4Q24 and the change in intra-quarter seasonality. Labor expenses were impacted by the

collective bargaining agreement for São Paulo employees and the provisioning of the salary adjustment for the months of February to June 2025. The increase in gross cash margin, combined with the reduction in marketing expenses, mitigated part of the impact of the higher PDA and labor expenses in the period.



¹Non-recurring: Project/M&A expenses

ADJUSTED EBITDA 1H25

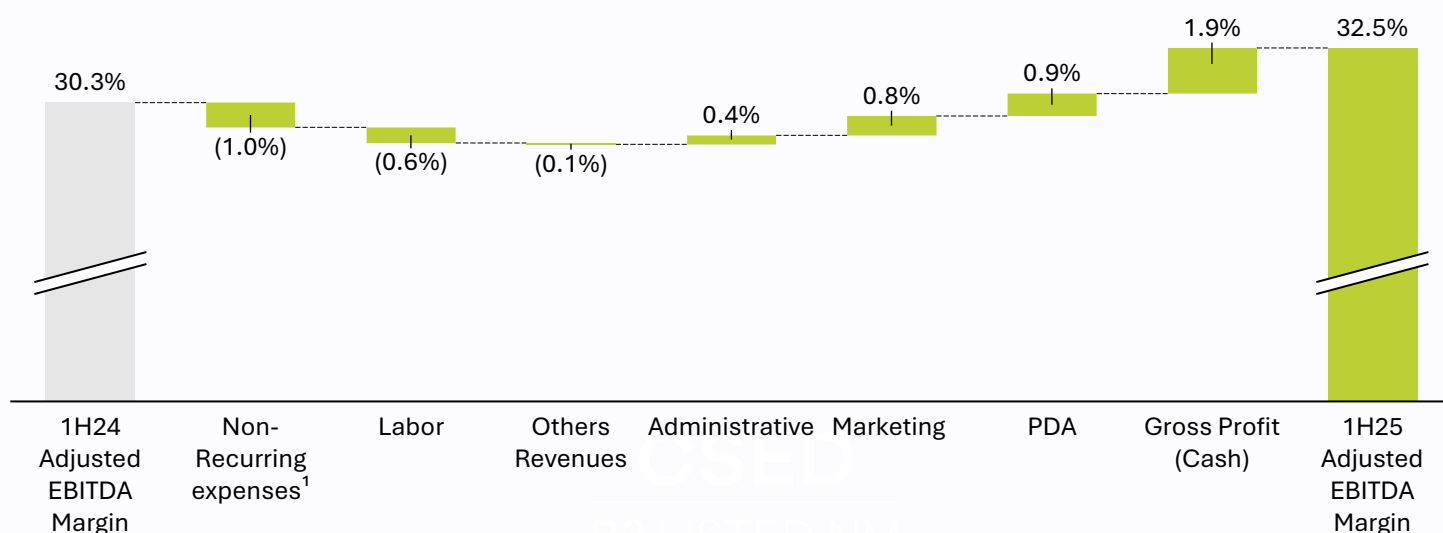
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA Margin expansion by 2.2 p.p. in 1H25

R\$ million	1H25	1H24	%
Gross Profit	718,6	634,3	13,3%
Gross Margin	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(276,6)	(261,0)	6,0%
Labor	(100,8)	(84,4)	19,3%
Labor/Revenue	(7,2%)	(6,6%)	-64bps
Marketing	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
Marketing/Revenue	(6,9%)	(7,6%)	+79bps
Administratives	(80,5)	(78,7)	2,2%
Administratives/Revenue	(5,8%)	(6,1%)	+37bps
PDA	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
PDA/Revenue	(5,0%)	(5,9%)	+92bps
D&A	(65,6)	(62,9)	4,2%
Other revenues	14,0	13,6	3,3%
EBIT	321,1	248,4	29,3%
D&A	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	451,7	373,6	20,9%
EBITDA Margin	32,4%	29,2%	+326bps
EBITDA ex-acquisition	431,4	373,0	15,7%
EBITDA ex-acquisition Margin	31,5%	29,1%	+237bps
Non recurring ¹	0,9	13,9	(93,6%)
Adjusted EBITDA	452,6	387,5	16,8%
Adj. EBITDA Margin	32,5%	30,3%	+224bps

Adjusted EBITDA in 1H25 totaled R\$ 452.6 million, representing an increase of 16.8% compared to 1H24. Adjusted EBITDA margin reached 32.5%, resulting in an increase of 2.2 p.p. compared to the same period last year. This result reflects the 1.9 p.p. growth in gross cash margin, combined with efficiency gains of 1.2 p.p. in marketing and administrative expenses. Additionally, PDA decreased 8.2% when compared to the first semester of 2024,

representing 5.0% of net revenue in 1H25, an improvement of 0.9 p.p. compared to 1H24. The increase in PDA reflects the improvement in credit and collection actions implemented over the last few quarters.



¹Non-recurring: Project/M&A expenses

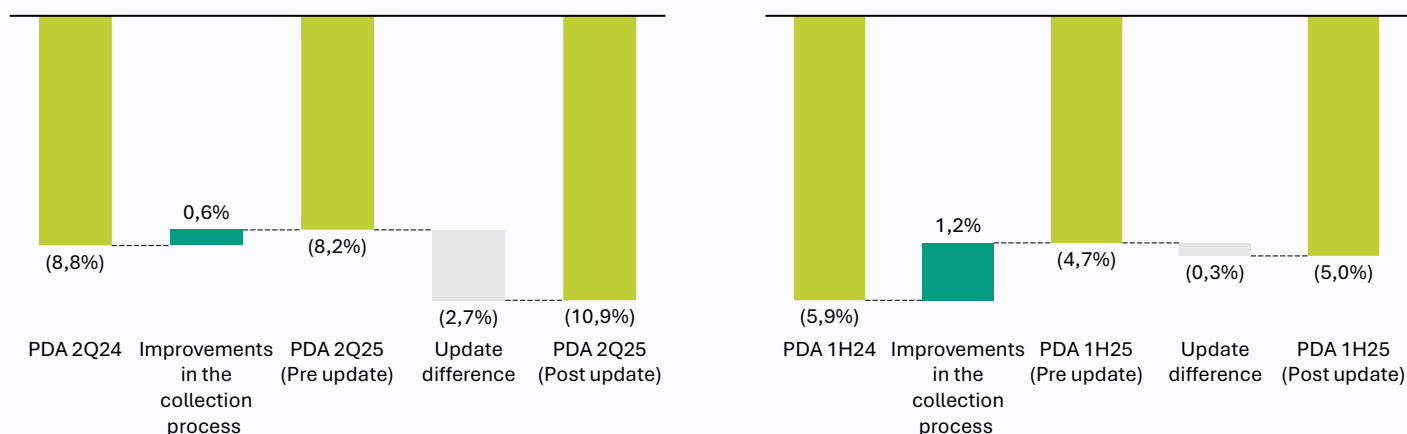
Update of delinquency estimates



As disclosed in 4Q24, throughout 2024, in addition to reviewing processes, the Company updated its receivables portfolio provision model by conducting an analysis that considers a 24-month horizon (Jan/23 – Dec/24). The work was carried out with the aim of establishing greater adherence to the portfolio profile in the post-pandemic period, when there was a faster expansion movement of the Digital student base, which went from 62% in 2020 to 69% in 2024, in relation to the total student base. In addition, the Company revisited its policy for writing off overdue notes in accounts receivable, reducing the term from 720 to 360 days.

Below, we present a graph with a “from to” between the PDA before and after the update in the delinquency estimates and a pro forma table illustrating the effect of the PDA on EBITDA. Due to the PDA update, throughout 2025 we will have temporal differences in relation to the PDA presented throughout 2024, with more accentuated variations throughout the quarters.

PDA model transition – Pre and Post update of delinquency estimates (%Net Rev.)



R\$ million	2Q24	2Q25 Pre Update	2Q25 - Pos Update	1H24	1H25 - Pre Update	1H25 - Post Update
Net Revenue	670,2	721,1	721,1	1.280,7	1.392,9	1.392,9
PDA	(59,0)	(58,9)	(78,6)	(75,6)	(65,7)	(69,4)
%Net Rev	(8,8%)	(8,2%)	(10,9%)	(5,9%)	(4,7%)	(5,0%)
EBITDA	182,9	221,0	201,3	373,6	455,4	451,7
EBITDA Margin	27,3%	30,6%	27,9%	29,2%	32,7%	32,4%

TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

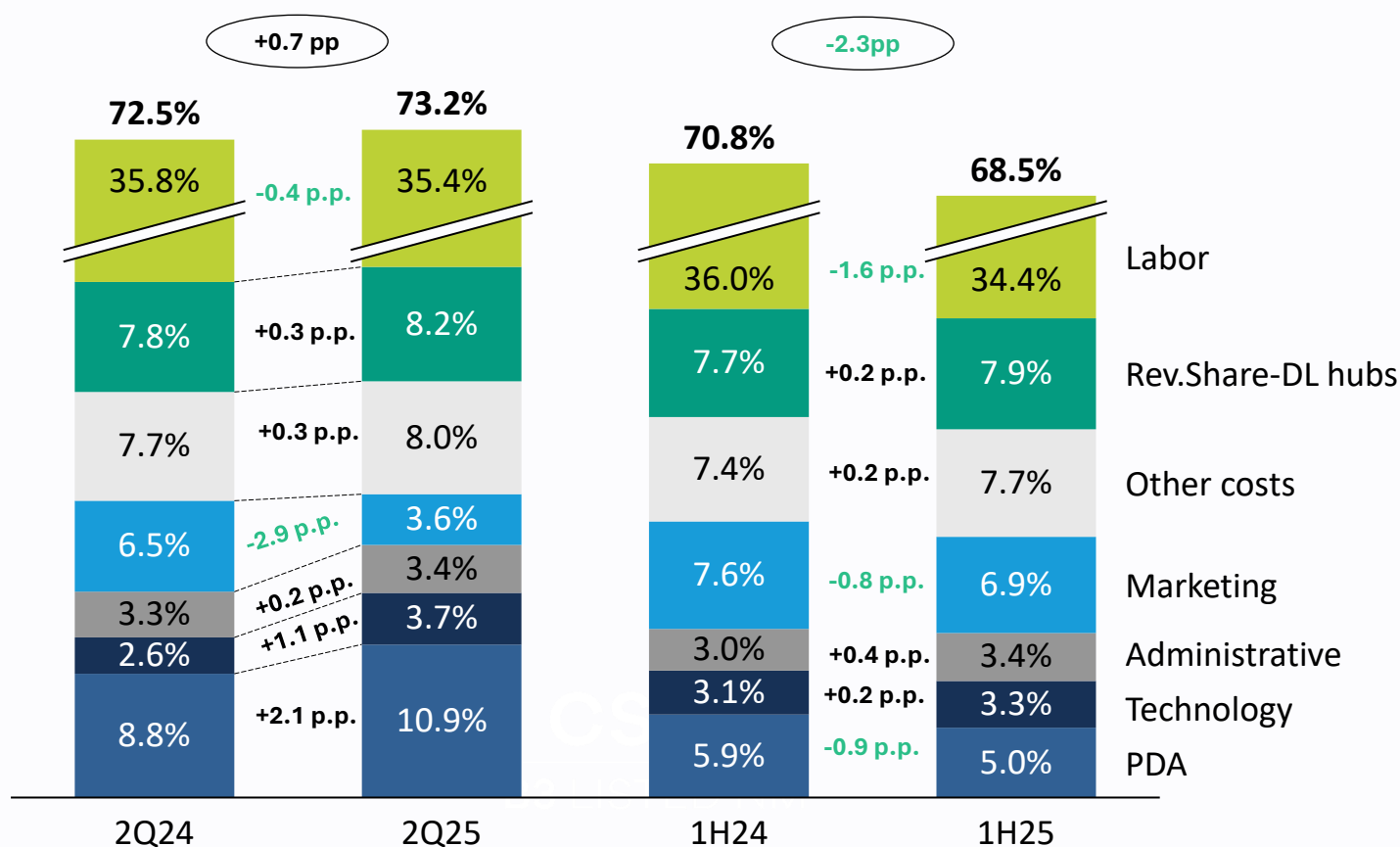


Since 3Q23, the Company has focused on executing technology projects with the aim of providing a better experience for students and bringing greater speed and efficiency to operations. These projects have allowed us to advance in the automation of collection and backoffice processes, reducing operational risks, bringing improvements in governance and important progress in the academic and administrative journey of our students.

In 2Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 73.2% of the Company's Net Revenue, 0.7 p.p. higher than 2Q24, highlighted by efficiency gains in the Labor and Marketing lines (-3.3 p.p. vs. 2Q24). It is worth mentioning that the PDA line was impacted by the update of delinquency estimates implemented in 4Q24.

In the semester, costs and expenses totaled 68.5%, representing a reduction of 2.3 p.p. compared to the same period of the previous year. This result is due to improvements in the Labor (-1.6 p.p.), PDA (-0.9 p.p.) and Marketing (-0.8 p.p.) lines vs. the first semester of 2024.

Efficiency gains of 2.3 p.p. in 1H25



¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

NET EARNINGS 2Q25 & 1H25

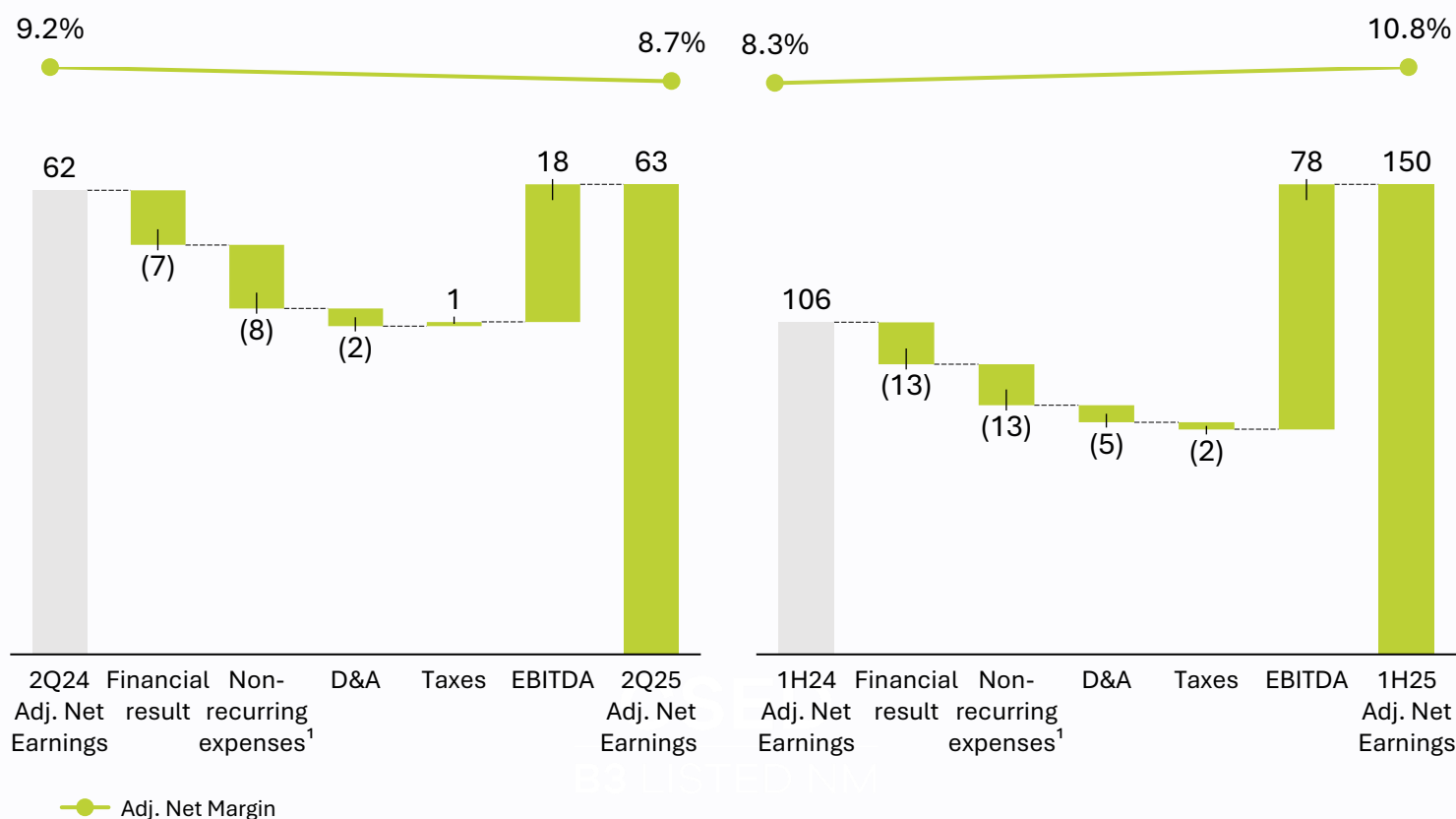
FINANCIAL DATA

1.3% expansion in Adjusted Net Earnings in 2Q25, reaching R\$ 62.7 million

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
D&A	(65,2)	(62,8)	3,7%	(130,6)	(125,1)	4,4%
Financial Result	(43,1)	(34,1)	26,5%	(106,6)	(89,7)	18,9%
Lease liability interest	(29,1)	(30,8)	(5,7%)	(58,7)	(62,2)	(5,7%)
Taxes	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Net Earnings	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Net Margin	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Non recurring expenses	-	8,5	n.a.	0,9	13,9	(93,6%)
Adj. Net Earnings*	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Adj. Net Margin	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps



Adjusted Net Earnings in the second quarter was R\$ 62.7 million, representing an increase of 1.3% compared to the same period of the previous year. In the semester, adjusted Net Earnings was R\$ 150.0 million, 41.6% higher than in 1H24, with a margin of 10.8% (+2.5 p.p.), driven by the EBITDA expansion in the period.



ACCOUNTS RECEIVABLES 2Q25

FINANCIAL DATA

Improvement in the Days of Receivables vs. 2Q24

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1Q25	%
Gross Receivables	526,5	630,6	(16,5%)	474,5	10,9%
AVP	(22,9)	(12,5)	83,6%	(23,1)	(0,6%)
PDA	(247,5)	(334,0)	(25,9%)	(218,6)	13,2%
Net Receivables	256,0	284,1	(9,9%)	232,8	10,0%
Days of Receivables LTM*	35	42	-8 days	32	+3 dias



The days of receivables in 2Q25 was 35 days, a reduction of 8 days compared to the same period in the previous year, as a result of several factors, including: (i) better management of payment methods (end of own financing, among others); (ii) implementation of credit analysis for financing operated by third parties, but with risk from Cruzeiro do Sul; (iii) improvement of the collection rule; (iv) better remuneration of collection agencies; (v) greater effort in recovering credits from inactive students; (vi) new technological platform and (vii) update of delinquency estimates. It is important to highlight that the reduction in gross accounts receivable and PDA is due to the write-off of titles starting at 360 days, instead of 720 days, as practiced in 2Q24.

*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM*365

CAPEX* 2Q25 & 1H25

FINANCIAL DATA

Investments aligned with the budget

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
Infrastructure / Technology	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Capex	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)



Investments in 2Q25 were approximately R\$ 26.9 million, value 9.8% lower than 2Q24. In the semester, investments totaled R\$ 39.2 million compared to R\$ 68.2 million in the same period last year. It is worth noting that the Company is sticking to its annual investments budget, and that in 2025, we should see a greater concentration in the second semester.

FREE CASH FLOW 2Q25 & 1H25

FINANCIAL DATA

Free Cash Flow to Equity with 121% expansion in 1H25

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
Cash at the beginning of period	812,7	490,8	65,6%	555,3	522,9	6,2%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
Rent	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
Ex-IFRS-16 EBITDA	130,3	130,4	(0,1%)	322,6	266,3	21,2%
Working Capital	(83,4)	(58,9)	41,6%	(12,0)	(33,8)	(64,5%)
Taxes	(3,3)	(0,7)	354,5%	(6,7)	(1,7)	295,1%
Discounts granted	(7,5)	(12,4)	(39,9%)	(32,5)	(36,7)	(11,6%)
Operating Cash Flow	36,1	58,3	(38,1%)	271,4	194,1	39,9%
OCF/Ex-IFRS EBITDA	27,7%	44,7%	-	84,1%	72,9%	-
Capex	(26,9)	(29,9)	(10,0%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Free Cash Flow	9,2	28,4	(67,7%)	232,3	125,8	84,6%
FCF/Ex-IFRS EBITDA	7,0%	21,8%	-	72,0%	47,2%	-
Financial Result (cash)	(29,3)	(21,6)	35,3%	(25,8)	(32,4)	(20,3%)
Free Cash Flow to Equity	(20,1)	6,8	n.a.	206,5	93,4	121,0%
CFE/Ex-IFRS EBITDA	(15,4%)	5,2%	n.a.	64,0%	35,1%	-
Cash Applications	(136,6)	135,4	n.a.	(105,8)	16,6	n.a.
Debenture raising	-	469,6	n.a.	298,5	469,6	(36,4%)
Debentures downpayments (principal)	(34,6)	(170,7)	(79,8%)	(55,6)	(228,8)	(75,7%)
Acquisitions	(19,7)	-	n.a.	(261,5)	(55,1)	374,1%
Payment of tax installments	(5,3)	(5,6)	(5,4%)	(10,3)	(11,2)	(7,3%)
Share buybacks/dividends paid	(77,0)	-	n.a.	(77,0)	-	n.a.
Fapi Acquisition	-	(157,9)	n.a.	-	(157,9)	n.a.
Net Cash Flow	(156,7)	142,1	n.a.	100,6	110,0	(8,5%)
Cash at the end of period	656,0	632,9	3,6%	656,0	632,9	3,6%



Free Cash Flow in 2Q25 was R\$ 9.2 million, compared to R\$ 28.4 million in 2Q24. The decrease is mainly explained by the negative variation in working capital, resulting from payments to suppliers and the lower advance of receivables, given the low attractiveness of the rates practiced in the period. In the semester, Free Cash Flow totaled R\$ 232.3 million, representing an increase of 84.6%. Free Cash Flow to Equity in 2Q25 was a negative R\$ 20.1 million, compared to R\$ 6.8 million in the same period of the previous year. In the semester, Free Cash Flow to Equity reached R\$ 206.5 million, representing an increase of 121.0% compared to 1H24.



NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Leverage of 1.1x in 2Q25

R\$ million	2Q25 (a)	2Q24 (b)	(a)/(b)	1Q25 (c)	(a)/(c)
Cash	(656,0)	(632,9)	3,6%	(812,7)	(19,3%)
Financial Debt	1.282,3	1.076,9	19,1%	1.322,5	(3,0%)
Acquisition	46,3	407,7	(88,6%)	63,9	(27,5%)
Net Debt (Cash)	672,7	851,7	(21,0%)	573,8	17,2%
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	1,1x	1,7x	(32,7%)	1,0x	18,9%
Lease	1.193,6	1.274,3	(6,3%)	1.228,3	(2,8%)
Net Debt (Cash) after Lease	1.866,3	2.126,0	(12,2%)	1.802,1	3,6%



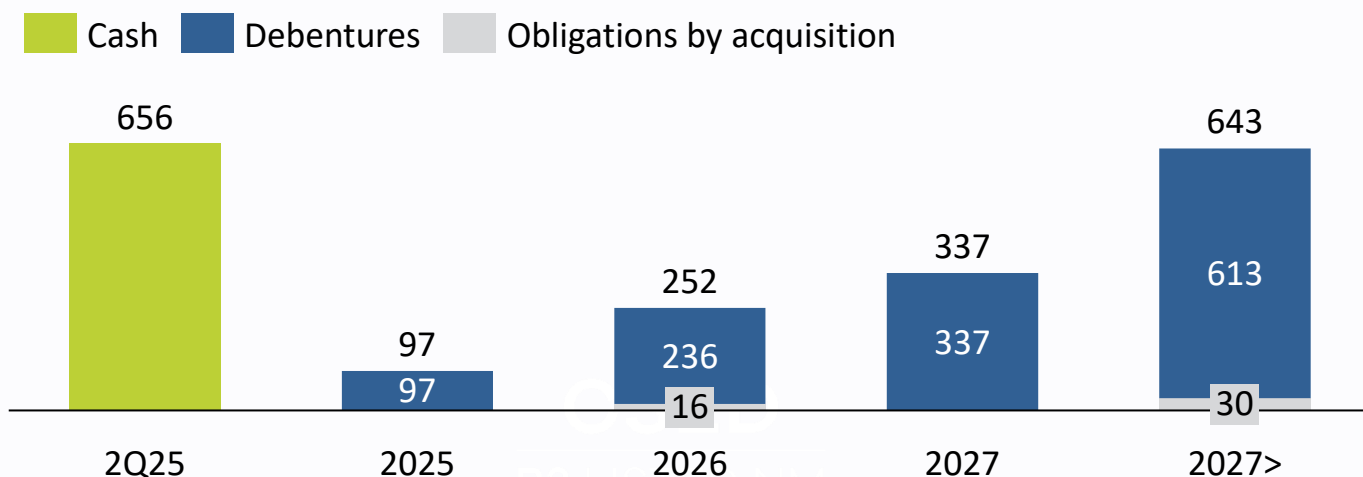
The Company ended 2Q25 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 672.7 million, compared to R\$ 851.7 million in the previous year, representing a decrease of 21.0%, due to the payment of R\$ 137 million as dividends and the disbursement of R\$ 227 million related to the last installment of the acquisition of Universidade Positivo.



Additionally, as disclosed in a Material Fact dated June 23, 2025, the 2nd ACEF Debenture Issuance was re-profiled, changing the final maturity date from December 24, 2028, to June 24, 2030, and changing the spread from 1.60% to 1.35%. The renegotiations are one of the pillars of the Company's active capital management strategy, reflecting its commitment to financial strength and discipline in resource allocation.

In order to illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segregated by type of debt, highlighting that the current cash level allows to honor almost all debts until the end of 2027.

Cash and Debt Amortization Schedule



*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

APPENDIX

CSED
B3 LISTED NM



STUDENT BASE

APPENDIX



STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
1Q25	580	180	401
Intake	38	1	36
Dropout	(30)	(7)	(23)
Graduation	(1)	0	(1)
Grad school and K12	(1)	1	(2)
2Q25	585	175	411



STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	2Q25	2Q24	YoY
On-campus graduation	161	152	5,4%
Med school	5	5	18,0%
Grad school and K12	9	8	2,8%
On-campus	175	165	5,6%
Digital graduation	379	322	17,7%
Hybrid	95	74	28,3%
Grad School and K12	31	26	19,5%
Digital	411	349	17,8%
Total	585	514	13,9%



NUMBER OF MEDICAL SEATS

Institution	City	Course Concept	Annual Seats	% Portfolio
UNICID	São Paulo (SP)	4	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	5	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	4	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	4	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	5	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60	6%
Total			1019	100%

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX



INFRASTRUCTURE

EoP	2Q25	2Q24	Δ	%
Digital hubs	1.655	1.730	(75)	(4,3%)
Campuses	28	28	-	0,0%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX



ADJUSTED EBITDA

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Rents	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	130,3	138,9	(6,2%)	323,5	280,2	15,5%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	18,1%	20,7%	-266bps	23,2%	21,9%	+135bps



NON RECURRING

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Non Recurring	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)

CSED
B3 LISTED CM

P&L

APPENDIX

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1H25	1H24	%
On-campus	493,0	466,9	5,6%	973,3	891,8	9,1%
Health	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	249,1	223,6	11,4%	461,9	426,6	8,3%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	742,1	690,5	7,5%	1.435,2	1.318,4	8,9%
Other revenues	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Taxes	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Net Revenue	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Labor	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Right of use amortization	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Revenue share - DL hubs	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Other costs	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
COGS	(355,6)	(340,6)	4,4%	(674,2)	(646,4)	4,3%
Gross Profit	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Gross Margin	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%	(276,6)	(261,0)	6,0%
Labor	(56,3)	(40,7)	38,2%	(100,8)	(84,4)	19,3%
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
Administrative	(43,9)	(41,3)	6,4%	(80,5)	(78,7)	2,2%
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%	(65,6)	(62,9)	4,2%
Provision for doubtful accounts	(78,6)	(59,0)	33,1%	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
Other revenues	8,0	7,1	12,2%	14,0	13,6	3,3%
EBIT	136,1	120,1	13,3%	321,1	248,4	29,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
EBITDA Margin	27,9%	27,3%	+62bps	32,4%	29,2%	+326bps
Expenses - non recurring	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Adjusted EBITDA	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Adjusted EBITDA Margin	27,9%	28,6%	-65bps	32,5%	30,3%	+224bps
Financial results	(72,1)	(64,9)	11,2%	(165,3)	(151,9)	8,8%
Financial Revenue	27,4	17,4	57,5%	50,2	34,1	47,5%
Financial Expenses	(99,6)	(82,3)	21,0%	(215,5)	(186,0)	15,9%
EBT	64,0	55,2	15,8%	155,8	96,5	61,4%
Taxes	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Net Earnings	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Net Earnings Margin	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Non recurring expenses	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Adjusted Net Earnings	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Adjusted Net Earnings Margin	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps

CRSED
B3 (NYSE:CSOL)

BALANCE SHEET

APPENDIX

R\$ thousand	Jun.25	Jun.24
Total Assets	4.659.040	4.833.057
Current Assets	994.728	1.080.677
Cash and Equivalents	655.979	632.925
Accounts Receivables	225.139	258.974
Taxes and Contributions	19.796	28.566
Other Assets	93.814	160.212
Non-current Assets	3.664.312	3.752.380
Long Term Assets	188.830	172.054
Accounts Receivables	30.879	25.135
Judicial Deposits	22.697	22.666
Other Assets	21.134	19.610
Deferred Taxes	114.120	104.643
Investments	146	146
Property and Equipment	572.395	585.151
Right of Use	974.421	1.061.095
Intangible	1.928.520	1.933.934
R\$ thousand	Jun.25	Jun.24
Total Liabilities	3.116.177	3.354.557
Current Liabilities	722.625	1.013.794
Bond (Debentures)	174.886	131.697
Suppliers	79.704	90.207
Related Parties	3.712	3.144
Salaries and Payroll Charges	193.648	183.561
Tax Liabilities	59.047	51.347
Customer Advance	62.732	47.263
Leasing	122.672	116.700
Acquisitions	16.003	381.724
Deferred Revenues	722	722
Others	9.499	7.429
Non-Current Liabilities	2.393.552	2.340.763
Bond (Debentures)	1.107.452	945.182
Salaries and Payroll Charges	1.775	3.668
Tax Liabilities	98.487	112.747
Deferred Taxes	14.509	15.298
Judicial Deposits	59.469	66.288
Leasing	1.070.943	1.157.577
Acquisitions	30.334	26.016
Deferred Revenues	7.702	8.424
Others	2.881	5.563
Shareholder's Equity	1.542.863	1.478.500
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	87.220	79.914
Proposed dividends	149.074	92.017
Liabilities + Shareholder's Equity	4.659.040	4.833.057

CASH FLOW

APPENDIX

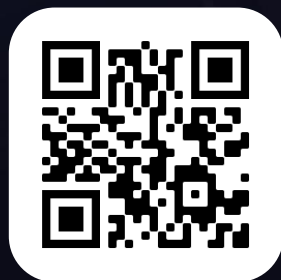
R\$ thousand	2Q25	2Q24
Profit (Loss) before income taxes	63.968	55.248
Depreciation and amortization	32.182	31.451
Right of use amortization	32.996	31.380
Amortization of fund raising costs	427	286
Acquisitions Interests	2.111	9.536
Bonds (debentures) Interests	47.825	23.046
Lease Interests	29.050	30.802
PV Assets and Liabilities	(134)	(2.106)
Judicial Deposits Provision	2.580	1.826
Provision for Doubtful Accounts	78.569	59.039
PPE and Intangibles	284	177
Asset Sale Deferred Revenues	(181)	(181)
Lease discontinuation	(191)	-
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	289.486	240.504
Changes in assets		
Accounts receivable	(101.638)	(62.430)
Judicial Deposits	4.348	1.677
Taxes Recoverable	(4.242)	8.957
Other Credits	(14.805)	(28.476)
Changes in liabilities		
Suppliers	(35.196)	(8.010)
Salaries and Payroll Charges	37.944	27.832
Taxes	(26.403)	(8.880)
Related Parties	-	(12.984)
Customer Advance	(18.198)	(27.602)
Others	94	(13.715)
	131.390	116.873
Taxes	(3.304)	(766)
Net cash from operating activities	128.086	116.107
Cash flow from investments	-	-
Cash withdraw	-	-
Acquisitions	(21.440)	-
Acquisitions	-	(157.905)
PPE acquisitions	(16.786)	(13.713)
Intangible acquisitions	(10.133)	(16.143)
Net cash from investing activities	(48.359)	(187.761)
Cash flow from financing activities	-	-
Dividends	(77.000)	-
Debenture raising	-	469.587
Bonds (Debentures) downpayments	(88.414)	(203.256)
Lease downpayments	(71.011)	(52.538)
Net cash from financing activities	(236.425)	213.793
Increase (decrease) of cash and equivalents	(156.698)	142.139
Cash and Equivalents		
At the beginning	812.677	490.786
At the end	655.979	632.925
Increase (decrease) of cash and equivalents	(156.698)	142.139

GSED

B3 LISTED CM

Glossary

- **Y/Y:** Acronym for “year-on-year” comparison;
- **BU Digital:** Digital Business Unit;
- **Bps:** Refers to *Basis Point*;
- **BU On-campus:** On-campus Business Unit;
- **BU Health:** Health Business Unit;
- **CAPEX:** Refers to “*Capital Expenditure*” which means investment made in the operation;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CI:** Acronym for Conceito Institucional (Institutional Concept)
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CNPq:** Acronym for “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional;
- **D&A:** Depreciation and Amortization;
- **Digital:** Refers to Digital Education;
- **EBITDA:** *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*;
- **EBIT:** *Earnings Before Interest and Taxes*;
- **Enade:** Acronym for Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (National Student Performance Exam);
- **HEI:** Acronym for Higher Education Institutions;
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance)
- **IFRS:** *International Financial Reporting Standards*;
- **IGC:** Acronym for Índice Geral de Cursos (General Course Index);
- **Taxes:** Taxes;
- **K:** Acronym for “Thousand”;
- **KPI:** Acronym for *Key Performance Indicator*;
- **MEC:** Acronym for “Ministério da Educação”;
- **MM:** Acronym for “Million”;
- **p.p.:** Refers to Percentage(s) Point(s);
- **PDA:** Provisions for Doubtful Accounts;
- **PVA:** Present Value Adjustment;
- **On-campus:** Refers to On-campus Education;
- **SG&A:** *Sales, General and Administrative Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “Versus”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **2Q24:** Refers to the second quarter of 2024;
- **2Q25:** Refers to the second quarter of 2025;
- **1H24:** Refers to the first semestre of 2024;
- **1H25:** Refers to the first semestre of 2025;
- **~:** Acronym for “Approximately”



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

